Minimalismo digital

En defensa de la atención en un mundo ruidoso

Cal Newport

PAIDÓS

Índice

PORTADA
SINOPSIS
PORTADILLA
DEDICATORIA
INTRODUCCIÓN
PRIMERA PARTE. LAS BASES
CAPÍTULO 1. UNA CARRERA ARMAMENTÍSTICA DESEQUILIBRADA
CAPÍTULO 2. EL MINIMALISMO DIGITAL
CAPÍTULO 3. LA LIMPIEZA DIGITAL
SEGUNDA PARTE. PRÁCTICAS
CAPÍTULO 4. PASAR TIEMPO A SOLAS
CAPÍTULO 5. NO PULSES «ME GUSTA»
CAPÍTULO 6. EN DEFENSA DEL TIEMPO DE OCIO
CAPÍTULO 7. ÚNETE A LA RESISTENCIA DE LA ATENCIÓN

CONCLUSIÓN
AGRADECIMIENTOS
NOTAS
CRÉDITOS

Visita **Planetadelibros.com** y descubre una
nueva forma de disfrutar de la lectura

¡Regístrate y accede a contenidos exclusivos!

Primeros capítulos
Fragmentos de próximas publicaciones
Clubs de lectura con los autores

Concursos, sorteos y promociones
Participa en presentaciones de libros

PlanetadeLibros

Comparte tu opinión en la ficha del libro
y en nuestras redes sociales:

SINOPSIS

Los minimalistas digitales ya están entre nosotros. Son personas relajadas que pueden tener largas conversaciones, perderse en un buen libro, hacer manualidades o salir a correr sin que su mirada se escape constantemente hacia su teléfono móvil. Utilizando el sentido común y adoptando técnicas sutiles, Cal Newport nos enseñará cuándo usar la tecnología y cuándo prescindir de ella para disfrutar plenamente del mundo offline y reconectar con nosotros mismos. La tecnología no es mala o buena en sí misma, la clave está en usarla de acuerdo con nuestros valores y necesidades.

CAL NEWPORT

MINIMALISMO DIGITAL

En defensa de la atención
en un mundo ruidoso

Traducción de Montserrat Asensio

PAIDÓS Divulgación

A Julie: mi compañera, mi musa y mi voz de la razón

INTRODUCCIÓN

En septiembre de 2016, el influyente periodista, bloguero y analista político británico Andrew Sullivan escribió para la revista *New York Magazine* un ensayo de siete mil palabras titulado «Antes era un ser humano». El subtítulo era alarmante: «El incesante bombardeo de noticias, cotilleos e imágenes nos ha convertido en maníacos adictos a la información. Ha acabado conmigo. Y es posible que acabe contigo también».[1]

Aunque el artículo se compartió muchísimo, debo confesar que la primera vez que lo leí no acabé de entender la advertencia de Sullivan. Soy uno de los pocos miembros de mi generación que carece de cuentas en redes sociales y procuro no dedicar demasiado tiempo a navegar por internet. Por lo tanto, mi teléfono desempeña un papel relativamente secundario, un hecho que me aleja de la experiencia generalizada de la que trata el artículo. En otras palabras, sabía que las innovaciones de la era de internet ejercían un papel cada vez más intrusivo en la vida de muchas personas, pero no tenía un conocimiento visceral de lo que eso significaba. Bueno, no lo tuve hasta que todo cambió.

A principios de 2016 publiqué un libro titulado *Deep Work*. Trataba de lo poco valorada que está la concentración profunda y de cómo el gran empeño del mundo profesional por crear herramientas que nos distraen impide a las personas rendir al máximo en el trabajo. A medida que el libro fue llegando al público, cada vez más lectores empezaron a ponerse en contacto conmigo. Algunos me escribían mensajes y otros se acercaban a mí al finalizar alguna de mis apariciones públicas. Pero todas las preguntas iban siempre en la misma dirección: ¿qué

opinaba acerca de la influencia de las nuevas tecnologías en la esfera personal? Me explicaron que, aunque coincidían con mis afirmaciones acerca de las distracciones en el trabajo, estaban mucho más preocupados por el modo en que las nuevas tecnologías parecían estar mermando el sentido y la satisfacción del tiempo de ocio y descanso. Esto me llamó mucho la atención y me llevó inesperadamente a un curso intensivo acerca de las promesas y los peligros de la vida digital moderna.

Casi todas las personas con las que hablé creían en el poder de internet y reconocían que puede ser (y debería ser) una fuerza que mejora la vida. No es que quisieran renunciar a Google Maps o abandonar Instagram, pero sí que sentían que su relación actual con la tecnología era tan insostenible que, si algo no cambiaba pronto, también acabaría con ellos.

Uno de los términos que con más frecuencia aparecía en esas conversaciones acerca de la vida digital moderna era «agotamiento». Tal y como me aclararon muchas personas, el problema no residía en una aplicación o un sitio web en concreto, sino en el impacto global de tener tantas opciones brillantes intentando atraer insistentemente su atención y manipulando su estado de ánimo. Su problema con este frenesí de actividad no tiene tanto que ver con los detalles como con el hecho de que escapa cada vez más a su control. Pocos de nosotros queremos pasar tanto tiempo en línea, pero esas herramientas tienen la sibilina capacidad de promover adicciones conductuales. La necesitad de comprobar Twitter o de actualizar Reddit se acaba convirtiendo en un tic nervioso que interrumpe de manera constante nuestro día a día y no nos permiten estar presentes y vivir una vida plena.

Tal y como descubrí durante mi investigación posterior y explicaré en el capítulo siguiente, algunas de estas características adictivas son accidentales (pocos predijeron el alcance de la capacidad de los mensajes de texto para arrebatarnos la atención), pero muchas son bastante deliberadas (el uso compulsivo cimienta los planes de

negocio de muchas redes sociales). De todos modos, sea cual sea el origen, la irresistible atracción de las pantallas está consiguiendo que los usuarios sientan que ceden cada vez más autonomía personal a la hora de decidir hacia dónde dirigen su atención. Por supuesto, nadie firmó para aceptar esta pérdida de control. Las personas descargaron las aplicaciones y crearon sus cuentas por muy buenos motivos, pero luego descubrieron, con macabra ironía, que estos servicios estaban empezando a socavar precisamente los mismos valores por los que les resultaron atractivos al principio: se unieron a Facebook para mantener el contacto con amigos al otro lado del país y acabaron siendo incapaces de mantener una conversación ininterrumpida con el amigo sentado al otro lado de la mesa.

También descubrí el impacto negativo que la actividad en línea sin restricciones ejerce sobre el bienestar psicológico. Muchas de las personas con las que hablé destacaron la capacidad que tenían las redes sociales para manipular sus estados de ánimo. La exposición constante a las vidas de sus amigos, presentadas de una manera muy cuidadosa, los hace sentirse inferiores, sobre todo en periodos en los que no se sienten particularmente bien, y, en el caso de los adolescentes, supone un modo cruel y efectivo de sentirse excluido públicamente.

Además, tal y como se demostró durante las elecciones a la presidencia de Estados Unidos y el periodo inmediatamente posterior a ellas, parece que los debates en línea aceleran la decantación de los participantes hacia extremos agotadores y con gran carga emocional. El tecnofilósofo Jaron Lanier argumenta de un modo muy convincente que la primacía de la ira y la indignación en línea es, en cierto sentido, una característica inevitable del medio: en un mercado abierto en busca de atención, las emociones oscuras atraen más miradas que los pensamientos constructivos y positivos.[2] La interacción reiterada con esta oscuridad puede ser una fuente de negatividad agotadora para los grandes usuarios de internet. Es un precio muy elevado que algunos ni siquiera

son conscientes de estar pagando en aras de satisfacer la compulsión de conectividad.

Conocer toda esta serie de preocupaciones angustiosas (desde el uso excesivo, agotador y adictivo de estas herramientas hasta su capacidad para reducir la autonomía, mermar la felicidad, alimentar los instintos más oscuros y distraer de actividades más valiosas) me abrió los ojos a la tensa relación que tantas personas mantienen ahora con las tecnologías que dominan nuestra cultura. En otras palabras, me permitió entender mucho mejor lo que Andrew Sullivan quería decir con su lamento: «Antes era un ser humano».

La experiencia de hablar con mis lectores me convenció de que merecía la pena explorar en mayor profundidad el impacto que la tecnología ejerce sobre nuestra vida personal. Empecé a investigar y a escribir sobre el tema más en serio, con la intención de entender mejor sus límites y de encontrar los raros ejemplos de personas que pueden extraer un gran valor de estas nuevas tecnologías sin perder el control.*

Una de las primeras cosas que me quedó clara durante esta exploración es que la relación que nuestra cultura mantiene con estas herramientas es complicada, porque ofrecen una combinación de ventajas y perjuicios. Los *smartphones*, la omnipresente internet sin cables, las plataformas digitales que conectan a miles de millones de personas... ¡son un triunfo de la innovación! Pocos analistas serios opinan que las cosas nos irían mejor si retrocediéramos a una era tecnológica anterior. Sin embargo, al mismo tiempo, la gente está cansada de sentirse esclavizada por sus dispositivos. Esta realidad da lugar a un paisaje emocional confuso, en el que podemos estar contentos porque podemos descubrir imágenes inspiradoras en Instagram al mismo tiempo que nos sentimos inquietos por la capacidad de esta aplicación para invadir las últimas horas del día, que antes dedicábamos a

hablar con amigos o a leer.

La respuesta más habitual a estas complicaciones es ofrecer consejos y sugerencias modestos. Quizá si dedicáramos un día de la semana al descanso digital, dejásemos el móvil lejos de la cama por la noche o desactiváramos las notificaciones y decidiéramos ser más conscientes, podríamos conservar todo lo bueno que nos atrajo de estas nuevas tecnologías y minimizar los peores impactos. Entiendo el atractivo de este enfoque moderado, porque nos evita tener que tomar decisiones duras acerca de nuestra vida digital: no tenemos que renunciar a nada, ni perdernos ninguno de los beneficios, ni molestar a los amigos ni sufrir ninguna incomodidad seria.

Sin embargo, tal y como tienen cada vez más claro las personas que han intentado aplicar este tipo de correcciones menores, ni la fuerza de voluntad, ni los consejos ni las resoluciones vagas bastan, por sí solos, para reducir la capacidad de las nuevas tecnologías para invadir nuestro paisaje cognitivo: la capacidad adictiva de su diseño y la fuerza de la presión cultural que las sustentan son demasiado fuertes como para que una estrategia no estructurada pueda tener éxito. Durante mi trabajo sobre el tema, me he convencido de la necesidad de una filosofía completa del uso de la tecnología, anclada en los valores personales más profundos, que ofrezca respuestas claras a las preguntas de qué herramientas usar y cómo usarlas y, por último pero no menos importante, que nos permita hacer caso omiso a todo lo demás.

Hay muchas filosofías que pueden satisfacer estos objetivos. En un extremo encontramos a los neoluditas, que defienden el abandono de la mayoría de las nuevas tecnologías. En el otro extremo, tenemos a los entusiastas del «yo cuantificado», que integran meticulosamente los dispositivos digitales en todos los aspectos de su vida con el objetivo de optimizar su existencia. Sin embargo, entre todas las filosofías que he estudiado hay una que destaca especialmente como la mejor respuesta para las personas que quieren progresar en el momento actual de sobrecarga

tecnológica. La llamo «minimalismo digital» y aplica la convicción de que menos puede ser más en nuestra relación con las herramientas digitales.

Esta idea no es en absoluto novedosa. Mucho antes de que Henry David Thoreau exclamara «¡Sencillez, sencillez, sencillez!»,[3] Marco Aurelio afirmaba que «para vivir felizmente, basta con muy poco».[4] Aunque el minimalismo digital no hace más que adaptar esta idea clásica a la función que la tecnología desempeña en nuestras vidas modernas, esta sencilla adaptación puede ejercer un impacto muy profundo. En este libro encontrarás muchos ejemplos de minimalistas digitales que han experimentado cambios extraordinariamente positivos después de haber reducido de manera drástica el tiempo que pasan en línea para centrarse en un pequeño número de actividades de alto valor. Como los minimalistas digitales pasan mucho menos tiempo conectados que sus amigos, es fácil pensar que se trata de un estilo de vida extremo, pero ellos afirmarían que esta percepción es justamente al revés: lo extremo es la cantidad de tiempo que dedican a las pantallas todos los demás.

Han aprendido que la clave para progresar en nuestro mundo de alta tecnología es dedicar mucho menos tiempo a usar la tecnología.

El objetivo de este libro es defender el minimalismo digital y ofrecer una explicación detallada de en qué consiste y de por qué funciona, y luego enseñarte cómo puedes adoptar esta filosofía si decides que es la adecuada para ti.

Para ello he dividido el libro en dos partes. En la primera describo las bases filosóficas del minimalismo digital, empezando por un análisis más profundo de las fuerzas que hacen que muchas personas sientan que sus vidas digitales resultan cada vez más intolerables, antes de pasar a una descripción detallada de la filosofía del minimalismo digital, en la que incluiré mi explicación de

por qué creo que es la solución adecuada a esos problemas.

La primera parte del libro termina con la presentación del método que sugiero para adoptar esta filosofía: la limpieza digital. Tal y como ya he dicho, si queremos transformar de verdad nuestra relación con la tecnología, tenemos que adoptar medidas contundentes. Y la limpieza digital es, ciertamente, una medida contundente.

Se trata de un proceso que te exigirá que te alejes durante treinta días de las actividades en línea opcionales. Durante este periodo, pasarás el mono de los ciclos de adicción que pueden instigar tantas herramientas digitales y empezarás a redescubrir actividades analógicas que te proporcionarán una satisfacción mucho más profunda. Pasearás, hablarás con tus amigos en persona, participarás en la comunidad, leerás libros y observarás las nubes. Lo más importante de todo es que esta limpieza digital te dará el espacio necesario para redefinir lo que es más importante para ti. Al final de los treinta días, añadirás un pequeño número de actividades en línea cuidadosamente elegidas y que, en tu opinión, beneficiarán en gran medida esas cosas que has descubierto que son valiosas para ti. A continuación, te esforzarás en hacer de esas actividades deliberadas el núcleo de tu vida en línea y en dejar atrás el resto de las conductas distractoras que antes fragmentaban tu tiempo y secuestraban tu atención. La limpieza actúa como un *reset* radical: llegas al proceso siendo un maximalista crispado y lo terminas como un minimalista deliberado.

En el último capítulo de la primera parte te guiaré en la aplicación de tu limpieza digital personal. Para ello recurriré en gran medida a un experimento que llevé a cabo a principios del invierno de 2018 y en el que mil seiscientas personas accedieron a llevar a cabo una limpieza digital bajo mi dirección e informarme de su experiencia. Conocerás las historias de los participantes y descubrirás qué estrategias les funcionaron y con qué trampas se encontraron (y que tú tendrás que evitar).

La segunda parte del libro estudia más de cerca algunas

de las ideas que te ayudarán a cultivar un minimalismo digital sostenible. En esos capítulos abordo temas como la importancia de la soledad y la necesidad de cultivar un ocio de alta calidad para ocupar el tiempo que ahora dedicamos al uso distraído de dispositivos electrónicos. Propongo y defiendo la quizá controvertida afirmación de que tus relaciones saldrán reforzadas si dejas de pulsar «Me gusta» y de añadir comentarios a publicaciones de redes sociales y te vuelves más difícil de localizar por mensajes de texto. También hablo con conocimiento de causa de la resistencia de la atención: un grupo relativamente organizado de personas que usan herramientas de alta tecnología y unos procedimientos operativos muy estrictos para aprovechar el valor de los productos de la economía de la atención digital al tiempo que evitan convertirse en víctimas de su uso compulsivo.

Cada uno de los capítulos de la segunda parte concluye con la presentación de un conjunto de prácticas, que son estrategias concretas diseñadas para ayudarte a pasar a la acción con las principales ideas del capítulo. Como minimalista digital en ciernes, puedes entender las prácticas de la segunda parte como una caja de herramientas que te ayudará en tus esfuerzos de construir un estilo de vida minimalista que encaje con tus circunstancias específicas.

Mucha gente conoce una frase que Thoreau escribió en *Walden*: «La mayoría de los hombres viven vidas de silenciosa desesperación».[5] Por el contrario, la réplica optimista que ofrece en su siguiente párrafo es mucho menos conocida:

> Creen sinceramente que no tienen elección. Sin embargo, los de naturaleza alerta y saludable recuerdan que el sol ascendió con claridad. Nunca es demasiado tarde para renunciar a los prejuicios.[6]

La relación que mantenemos en la actualidad con las tecnologías en nuestro mundo hiperconectado es insostenible y nos acerca cada vez más a la silenciosa desesperación que Thoreau observó hace ya tantos años. Sin

embargo, tal y como nos recuerda el mismo Thoreau, «el sol ascendió con claridad» y podemos cambiar la situación.

Lo que sucede es que, para conseguirlo, no podemos esperar pasivamente a que el caótico embrollo de herramientas, ocio y distracciones que ofrece la era de internet dicte en qué invertimos nuestro tiempo o cómo nos sentimos. Por el contrario, debemos tomar medidas para extraer lo bueno que tienen esas tecnologías al tiempo que evitamos lo malo. Necesitamos una filosofía que nos vuelva a poner al mando de nuestra experiencia cotidiana y destrone los caprichos primitivos y los modelos de negocio de Silicon Valley del lugar predominante que ocupan en la actualidad. Una filosofía que acepte las nuevas tecnologías, pero no a costa de la deshumanización de la que nos advertía Andrew Sullivan. Una filosofía que priorice el sentido a largo plazo sobre la satisfacción a corto plazo.

En otras palabras, una filosofía como el minimalismo digital.

PRIMERA PARTE

LAS BASES

Capítulo 1

UNA CARRERA
armamentística desequilibrada

ESTO NO ES LO QUE ESPERÁBAMOS

Recuerdo la primera vez que oí hablar de Facebook: era la primavera de 2004 y estaba en mi último año en la universidad cuando empecé a fijarme en que cada vez más amigos míos hablaban de un sitio web llamado www.thefacebook.com. La primera persona que me enseñó un perfil de Facebook fue Julie, que entonces era mi novia y ahora es mi esposa.

«Recuerdo que, en aquella época, lo veía como algo insustancial», me dijo hace poco. «Nos lo habían vendido como una versión virtual del directorio de estudiantes impreso, algo que podíamos usar para buscar a los novios y las novias de nuestros conocidos.»

La palabra clave de este recuerdo es «insustancial». Facebook no llegó a nuestro mundo con la promesa de transformar radicalmente nuestra vida social y cívica. Solo era una diversión más entre otras muchas. En la primavera de 2004, las personas a las que conocía y que tenían un perfil en <www.thefacebook.com> pasaban mucho más tiempo jugando a Snood (un rompecabezas parecido al Tetris que logró una popularidad inexplicable) que redefiniendo sus perfiles o contactando con sus amigos virtuales.

«Era interesante —resumió Julie—, pero lo cierto es que no parecía que fuéramos a dedicarle mucho tiempo.»

Tres años después, Apple lanzó el iPhone y

desencadenó la revolución del móvil. Sin embargo, lo que muchos olvidan es que la «revolución» original que prometía el dispositivo era mucho más modesta que el impacto real que acabó ejerciendo. En la actualidad, los teléfonos inteligentes han remodelado la experiencia que tenemos del mundo y ofrecen una conexión constante a una matriz de cháchara y de distracción. En enero de 2007, cuando Steve Jobs reveló el iPhone durante su famoso discurso en la conferencia MacWorld, la imagen era mucho menos grandiosa.

Uno de los principales argumentos de venta del iPhone original era que integraba el iPod en el teléfono móvil, de modo que evitaba tener que llevar encima dos dispositivos distintos. (Recuerdo haber pensado que esa era una de las grandes ventajas del iPhone cuando lo anunciaron.) Por lo tanto, cuando Jobs hizo una demostración del iPhone durante el discurso, dedicó los primeros ocho minutos de esta a explicar las características multimedia, antes de concluir exclamando: «¡Es el mejor iPod que hemos hecho nunca!».[1]

Cuando lo lanzaron, otro de los principales argumentos de venta del dispositivo se basaba en las múltiples maneras en que mejoraba la experiencia de la llamada telefónica. En aquella época, fue una gran noticia que Apple obligara a AT&T a abrir su sistema de buzón de voz para dotar al iPhone de una interfaz mejor. En el escenario se hizo evidente también que Jobs estaba enamorado de la sencillez con la que podías repasar los números de teléfono y por el hecho de que las teclas de marcado aparecieran en la pantalla en lugar de requerir botones de plástico permanentes.

«Las llamadas son la aplicación clave»,[2] exclamó Jobs entre aplausos. No mencionó características como la mejora del servicio de mensajería o del acceso a internet, que ahora dominan nuestro uso de los móviles, hasta que llevaba ya treinta y tres minutos hablando.

Para confirmar que esta visión limitada no fue una peculiaridad del guion del discurso de Jobs, hablé con Andy

Grignon, uno de los integrantes del equipo del iPhone original. «Se suponía que iba a ser un iPod con el que se podría hablar por teléfono»,[3] confirmó. «Nuestra misión principal era reproducir música y hacer llamadas telefónicas.» Tal y como me explicó Grignon, al principio Jobs rechazó la idea de que el iPhone se fuera a convertir en una especie de ordenador móvil multifunción que ejecutaría múltiples aplicaciones de terceras partes. «El día en que permitamos que un programador descerebrado escriba un código que lo bloquee —le dijo Jobs un día—, será el día en que alguien lo necesitará para llamar a emergencias.»

Cuando el primer iPhone llegó a las tiendas en 2007, no había App Store, ni notificaciones de redes sociales, ni subida directa de fotos a Instagram ni ningún otro motivo para desviar subrepticiamente la mirada a la pantalla durante la cena. Y Steve Jobs no tenía ningún problema con eso, al igual que los millones de personas que compraron su primer *smartphone* durante ese periodo. Tal y como sucedió con los primeros usuarios de Facebook, pocos supieron predecir lo mucho que cambiaría en los años siguientes nuestra relación con esa brillante herramienta nueva.

Se acepta de forma general que las nuevas tecnologías, como las redes sociales y los teléfonos inteligentes, han cambiado radicalmente cómo vivimos en el siglo XXI. Podemos plasmar este cambio de múltiples maneras. Creo que el crítico social Laurence Scott acierta de pleno cuando describe la existencia moderna hiperconectada como una existencia en la que «un momento puede resultar extrañamente monótono si existe únicamente en sí mismo».[4]

Lo que pretendo con estas observaciones es insistir en algo que muchos olvidan: que estos cambios, además de ser colosales y transformadores, fueron también inesperados y no programados. Es muy poco probable que alguno de los

estudiantes universitarios que en 2004 se registraron en <www.thefacebook.com> para buscar a compañeros de clase pudiera predecir que el usuario moderno promedio dedicaría una media de dos horas diarias a las redes sociales y a los servicios de mensajería asociados y que casi la mitad de ese tiempo estaría dedicado solo a productos de Facebook. Del mismo modo, las primeras personas que en 2007 optaron por un iPhone por la funcionalidad de la música habrían demostrado mucho menos entusiasmo si se les hubiera dicho que, en menos de una década, mirarían la pantalla compulsivamente ochenta y cinco veces al día. Esta es una «característica» que sabemos que a Steve Jobs ni se le había pasado por la cabeza mientras preparaba su famoso discurso.

Estos cambios nos pillaron desprevenidos y se sucedieron con gran rapidez antes de que tuviéramos ni la menor oportunidad de dar un paso atrás para preguntarnos qué queríamos en realidad de los rápidos avances de la última década. Añadimos nuevas tecnologías a la periferia de nuestra existencia por motivos menores y, una mañana, nos despertamos y descubrimos que habían colonizado lo más profundo de nuestra vida cotidiana. En otras palabras, no esperábamos el mundo digital en el que ahora nos encontramos sumergidos. Es como si nos hubiéramos caído de bruces en él.

Acostumbramos a olvidarnos de este matiz en la conversación cultural acerca de estas herramientas. En mi experiencia, cuando se habla públicamente de la preocupación en relación con las nuevas tecnologías, los tecnoapologistas se apresuran a defenderse dirigiendo la conversación hacia su utilidad y, por ejemplo, presentan el caso de artistas en dificultades que encontraron un público gracias a las redes sociales o el de los militares desplegados que pueden mantener el contacto con sus familias gracias a la aplicación de WhatsApp.* Entonces, llegan a la conclusión de que no podemos rechazar estas tecnologías tildándolas de inútiles, una táctica que, por lo general, basta para cerrar el debate.

Los tecnoapologistas tienen razón en sus afirmaciones, si bien olvidan lo principal: la utilidad percibida de estas herramientas no es el terreno sobre el que se alza nuestro hastío creciente. Si le preguntas a un usuario habitual de redes sociales por qué usa Facebook o Instagram, seguro que te ofrecerá respuestas razonables. Con toda probabilidad, cada una de esas redes nos ofrece algo útil que resultaría difícil de encontrar en otro sitio: por ejemplo, la posibilidad de mantenernos al día de las fotografías de nuestro sobrino recién nacido o de utilizar un *hashtag* para seguir un movimiento social.

El origen de nuestra intranquilidad no es evidente en estos casos tan puntuales, pero resulta visible cuando observamos la situación en conjunto y nos percatamos de cómo estas tecnologías en general han conseguido ir mucho más allá de las funciones menores por las que las elegimos originalmente y acaban dictando nuestra conducta y nuestras emociones. Las aplicaciones tecnológicas nos obligan, de algún modo, a usarlas más de lo que nosotros mismos consideramos saludable y, con frecuencia, a expensas de otras actividades que nos parecen más interesantes. En otras palabras, lo que nos incomoda es la sensación de pérdida de control, una sensación que nos invade de múltiples maneras distintas cada día, como cuando nos distraemos con el móvil durante la hora del baño de nuestro hijo o cuando perdemos la capacidad de disfrutar de un momento agradable sin el anhelo urgente de documentarlo para una audiencia virtual.

El problema no es la utilidad, sino la autonomía.

Por supuesto, la siguiente pregunta obvia es cómo diantres nos hemos metido en este lío. En mi experiencia, la mayoría de las personas que tienen dificultades con la faceta virtual de sus vidas no son tontas ni carecen de fuerza de voluntad. Por el contrario, son profesionales de éxito, estudiantes aplicados y padres y madres cariñosos; son personas organizadas que están acostumbradas a perseguir objetivos complejos. Y, sin embargo, las aplicaciones y los sitios web que los llaman desde el otro

lado de la pantalla del móvil o de la tableta (únicos entre las múltiples tentaciones a las que se resisten a diario) se las han apañado para expandirse y proliferar mucho más allá de sus funciones originales.

Gran parte de la respuesta a la pregunta de cómo ha sucedido esto es que muchas de estas nuevas herramientas no son en absoluto tan inocentes como podría parecer a primera vista. Las personas no sucumben ante las pantallas por holgazanería, sino porque se han invertido miles de millones de dólares para conseguir que ese resultado sea inevitable. Antes he comentado que parece que hemos caído de bruces en una vida digital que no es la que queríamos. Tal y como explicaré a continuación, quizá sea más exacto decir que las empresas de dispositivos de alta gama y los conglomerados de la economía de la atención nos han empujado a ella, porque han descubierto que pueden amasar fortunas colosales en una cultura dominada por aparatitos y aplicaciones.

VENDEDORES DE TABACO EN CAMISETA

Bill Maher termina los episodios de su programa *Real Time* en HBO con un monólogo que acostumbra a ser de tema político. Sin embargo, no fue así el 12 de mayo de 2017, cuando miró a la cámara y dijo:

> Los magnates de las redes sociales tienen que dejar de hacerse pasar por cerebritos amistosos cuasi divinos que construyen un mundo mejor y empezar a admitir que no son más que vendedores de tabaco en camiseta vendiendo productos adictivos a nuestros hijos. Porque, admitámoslo, comprobar la cantidad de «Me gusta» es el nuevo tabaquismo.[5]

La preocupación de Maher en relación con las redes sociales tenía que ver con un documental de *60 Minutes* que se había emitido un mes antes. El documental se titula «Brain Hacking» (Secuestrar cerebros) y en él Anderson Cooper empieza entrevistando a un ingeniero pelirrojo y

delgado con la barba de dos días recortada con esmero que caracteriza a los varones jóvenes de Silicon Valley. Se llama Tristan Harris y, después de fundar una *start-up* tecnológica y de haber trabajado como ingeniero para Google, se salió del camino tan bien marcado que se abría ante él para hacer algo decididamente poco habitual en ese mundo cerrado: destapar la realidad y denunciarla con conocimiento de causa.

Al principio de la entrevista, Harris alza su *smartphone* y afirma que es una máquina tragaperras.[6]

«¿Qué quieres decir con que es una máquina tragaperras?», le pregunta Cooper.

«Bueno, cada vez que miro el teléfono es como si jugara a la máquina tragaperras para ver "¿Qué he ganado?"», responde Harris. «Hay todo un manual de técnicas que [las empresas tecnológicas] utilizan para conseguir que usemos los teléfonos durante tanto tiempo como sea posible.»

«Entonces, ¿en Silicon Valley se programan aplicaciones o personas?», pregunta Cooper.

«Programan a personas», afirma Cooper. «Siempre se presenta una narrativa que afirma que la tecnología es neutra y que somos nosotros quienes decidimos cómo usarla. Y eso no es cierto en absoluto.»

«¿La tecnología no es neutra?», le interrumpe Cooper.

«No, no lo es. Quieren que la usemos de un modo determinado durante largos periodos de tiempo, porque así es como ellos ganan dinero.»

Bill Maher pensó que la entrevista le recordaba a algo. Reprodujo un fragmento de la entrevista para el público de HBO y preguntó «¿Dónde habré oído esto antes?». Entonces, reprodujo la célebre entrevista de Mike Wallace a Jeffrey Wigand en 1995, en la que el entrevistado confirmó al mundo lo que la mayoría ya sospechábamos: que las tabacaleras adulteraban los cigarrillos para que resultaran aún más adictivos.

«Philip Morris solo quería tus pulmones. La App Store quiere tu alma», concluye Maher.

La transformación que llevó a Harris a revelar los secretos de su industria es excepcional, en parte porque la vida que llevaba hasta llegar a ese punto era de lo más normal en términos de Silicon Valley. Harris, que en el momento que escribo este libro está a mitad de la treintena, se crio en la zona de la bahía de San Francisco. Como tantos otros ingenieros, creció pirateando su Macintosh y escribiendo códigos informáticos. Estudió informática en la Universidad de Stanford y, cuando se licenció, continuó su formación con un máster mientras trabajaba en el célebre Persuasive Technology Lab de B. J. Fogg, que estudia cómo se puede usar la tecnología para modificar el modo en que las personas piensan y actúan. En Silicon Valley conocen a Fogg como el «creador de millonarios», en referencia a la gran cantidad de personas que han pasado por su laboratorio y luego han aplicado lo aprendido para construir lucrativas empresas tecnológicas (un grupo que incluye, entre otras luminarias puntocom, a Mike Krieger, el cofundador de Instagram). Harris siguió el itinerario establecido y, una vez suficientemente instruido en el arte de la interacción entre la mente y los dispositivos tecnológicos, abandonó el máster y fundó Apture, una empresa tecnológica que usaba contenidos en ventanitas emergentes para aumentar el tiempo que los usuarios pasaban en los sitios web.

En 2011, Google adquirió Apture y Harris empezó a trabajar allí. Y fue en Google donde Harris, que ahora trabajaba en productos que podían afectar a la conducta de cientos de millones de personas, se empezó a preocupar. Después de una experiencia reveladora en Burning Man, Harris, en un movimiento digno de un guion de Cameron Crowe, escribió un manifiesto con 144 diapositivas titulado «Una llamada a minimizar las distracciones y a respetar la atención de los usuarios» y lo envió a un pequeño grupo de amigos en Google. Pronto llegó a miles de personas en la empresa, incluido al codirector ejecutivo, Larry Page, que lo

convocó a una reunión para hablar de esas ideas rompedoras. Page inventó para Harris el cargo de «filósofo de producto».

Sin embargo, nada cambió. En una entrevista de 2016 en *The Atlantic*, Harris atribuyó la falta de cambios a la «inercia» de la organización y a la falta de claridad acerca de lo que él defendía. Por supuesto, la principal causa de fricción es, casi con toda seguridad, mucho más sencilla: minimizar las distracciones y respetar la atención del usuario supondría reducir los ingresos. El uso compulsivo vende, algo que Harris reconoce ahora cuando afirma que la economía de la atención lleva a empresas como Google a una «carrera hasta el fondo del tronco del encéfalo».[7]

Así que Harris dimitió y fundó una organización sin ánimo de lucro, Time Well Spent (tiempo bien invertido), cuya misión es exigir tecnología que «nos sirva, no publicidad»[8] e hizo públicas sus advertencias acerca de lo lejos que las empresas tecnológicas están dispuestas a llegar para «secuestrar» nuestra mente.

Vivo en Washington D.C. y aquí se tiene asumido que los mayores escándalos políticos son los que confirman algo negativo que la mayoría de las personas ya sospechaban que era cierto. Es posible que esto explique el fervor con el que fueron recibidas las revelaciones de Harris. Poco después de sus primeras declaraciones apareció en la portada de *The Atlantic*, lo entrevistaron en *60 Minutes* y en *NewsHour* de *PBS* y lo invitaron a pronunciar una charla TED. Durante años, quienes nos quejábamos de la aparente facilidad con que la gente se estaba volviendo esclava de sus móviles habíamos sido acusados de alarmistas. Entonces llegó Harris y confirmó lo que muchos de nosotros, cada vez más, sospechábamos que era cierto. Estas aplicaciones y sitios web tan elegantes no eran, tal y como dijo Bill Maher, regalos de los «cerebritos amistosos cuasi divinos que construían un mundo mejor». Por el contrario, los habían diseñado para meternos máquinas tragaperras en los bolsillos.

Harris tuvo la valentía moral necesaria para

advertirnos de los peligros que ocultan nuestros dispositivos. Sin embargo, si queremos evitar sus efectos más perniciosos tenemos que entender mejor cómo es posible que puedan subvertir con tanta facilidad nuestras mejores intenciones en relación con nuestra vida. Por suerte, contamos con un buen guía que nos puede ayudar a conseguir este objetivo. Durante los mismos años en que Harris se enfrentaba al dilema ético que le suponía el impacto de la tecnología adictiva, un joven profesor de márquetin en la Universidad de Nueva York dedicó su prodigiosa atención a averiguar cómo funciona exactamente esta adicción a la tecnología.

Antes de 2013, la tecnología apenas ofrecía interés como objeto de estudio para Adam Alter.[9] Profesor de negocios con un doctorado de Princeton en psicología social, Alter estudió la cuestión más general de cómo las características del mundo que nos rodea influyen en nuestros pensamientos y en nuestra conducta.

Por ejemplo, la tesis doctoral de Alter estudia cómo las conexiones casuales entre dos personas pueden afectar a lo que sienten la una por la otra. «Si descubres que compartes el día de cumpleaños con alguien que ha hecho algo terrible —me explicó Alter—, lo detestarás más que si desconocieras ese dato.»

Su primer libro, *Drunk Tank Pink*, catalogaba numerosos ejemplos en los que factores ambientales aparentemente insignificantes habían dado lugar a cambios de conducta importantes. El título, por ejemplo, alude a un estudio que demostró que los reclusos borrachos y agresivos en el correccional de la Armada estadounidense en Seattle se calmaban de manera significativa después de permanecer durante tan solo quince minutos en una celda pintada en un tono concreto de rosa chicle, igual que los niños canadienses que estudiaban en un aula de ese mismo color. El libro también revela que llevar una camisa roja en el

perfil de un sitio de citas generará mucho más interés que cualquier otro color y que cuanto más fácil sea pronunciar tu nombre, más rápidamente avanzarás en la profesión legal.

El año 2013 supuso un punto de inflexión en la carrera de Alter, debido a un vuelo que realizó a través del país, de Nueva York a Los Ángeles. «Tenía planes para ese viaje: pensaba dormir un rato y luego adelantar algo de trabajo, pero mientras el avión se dirigía a la pista de despegue empecé a jugar al 2048, un sencillo juego de estrategia en el móvil. Cuando aterrizamos, seis horas después, aún seguía enganchado al juego», me explicó.

Después de la publicación de *Drunk Tank Pink*, Alter había empezado a buscar un nuevo tema de investigación. Y la búsqueda lo llevaba de vuelta una y otra vez a una misma pregunta: «¿Cuál es el factor individual que moldea en mayor medida nuestra vida en la actualidad?». Tras su experiencia de juego compulsivo durante las seis horas que duró el vuelo, la respuesta se le reveló con precisión: las pantallas.

A estas alturas, muchas otras personas ya se habían empezado a plantear preguntas importantes acerca de la relación aparentemente tóxica que mantenemos con nuevas tecnologías como los teléfonos inteligentes o los videojuegos, pero Alter se diferenciaba del resto por su formación en psicología y, en lugar de abordar la cuestión como un fenómeno cultural, se centró en sus raíces psicológicas. Este nuevo punto de vista llevó a Alter de manera inevitable y claramente en una dirección preocupante: la ciencia de la adicción.

El término «adicción» asusta a la mayoría de las personas y, en la cultura popular, conjura imágenes de drogadictos robando las joyas de su madre. Sin embargo, los psicólogos definen la adicción de un modo preciso y sin elementos truculentos. Este es un ejemplo representativo de ello:

> La adicción es un trastorno en el que una persona usa una sustancia o presenta una conducta cuya recompensa ofrece un incentivo motivador que lo impele a repetir la conducta a pesar de las consecuencias perjudiciales.[10]

Hasta hace poco, se asumía que solo se podía hablar de adicción en relación con el alcohol o las drogas, sustancias que contienen compuestos psicoactivos capaces de modificar directamente la química en el cerebro. Sin embargo, cuando pasamos del siglo XX al XXI, un cada vez mayor número de investigaciones sugirió que conductas que no tenían nada que ver con el consumo de sustancias también podían resultar adictivas en el sentido técnico de la definición anterior. Por ejemplo, un importante estudio de 2010 publicado en el *American Journal of Drug and Alcohol Abuse* concluyó que «cada vez hay más evidencias de que las adicciones conductuales se asemejan en múltiples aspectos a la adicción a sustancias».[11] El artículo señala la ludopatía y la adicción a internet como dos ejemplos especialmente consolidados de estos trastornos. Cuando la Asociación Americana de Psiquiatría publicó su quinta edición del *Manual diagnóstico y estadístico de los trastornos mentales (DSM-5)* en 2013, incluyó por primera vez la adicción conductual como un problema diagnosticable.

Y esto nos lleva de nuevo a Adam Alter. Después de repasar la literatura psicológica relevante y de haber entrevistado a personas significativas tanto del ámbito de la psicología como de la tecnología, tuvo claras dos cosas. La primera fue que las nuevas tecnologías son especialmente susceptibles de dar lugar a adicciones conductuales. Tal y como admite Alter, las adicciones conductuales asociadas a la tecnología acostumbran a ser «moderadas» en comparación con las fuertes dependencias químicas que provocan las drogas y los cigarrillos. Si te obligara a abandonar Facebook, es poco probable que sufrieras síntomas de abstinencia severos o que te escabulleras a medianoche para encontrar un cibercafé en el que «chutarte» una dosis. Por otro lado, eso no impide que estas adicciones puedan interferir seriamente con nuestro

bienestar. Quizá no te escabullas para acceder a Facebook, pero si la aplicación está a un toque de teléfono, una adicción conductual moderada hará muy difícil que te puedas resistir a comprobar la cuenta una y otra vez a lo largo del día.

La segunda cosa que Alter vio con claridad después de su investigación es aún más perturbadora. Tal y como advertía Tristan Harris, en muchos casos las propiedades adictivas de las nuevas tecnologías no son meras casualidades, sino características de diseño cuidadosamente concebidas.

La primera pregunta que viene a la mente al conocer las conclusiones de Alter es: ¿qué es, específicamente, lo que hace que las nuevas tecnologías sean tan adictivas? En *Irresistible*, su libro de 2017, Alter explora los distintos «ingredientes» que provocan que nuestro cerebro se enganche a una tecnología concreta y haga un uso poco saludable de ella. Me centraré únicamente en dos de los refuerzos psicológicos de una lista mucho más larga que no solo me parecen especialmente relevantes para el tema que nos ocupa, sino que, como averiguarás pronto, también aparecieron de manera repetida en mi propia investigación acerca de cómo las empresas tecnológicas fomentan la adicción conductual: el refuerzo positivo intermitente y el deseo de aceptación social.

El cerebro humano es muy susceptible a estos refuerzos. Y esto es importante porque muchas de las aplicaciones y sitios de internet que consiguen que la gente compruebe compulsivamente el teléfono y abra pestaña tras pestaña en los exploradores acostumbran a valerse de estos ganchos para resultar prácticamente irresistibles. Hablaremos de forma breve de ellos para entender mejor esta afirmación.

Empezaremos por el primer refuerzo: el refuerzo positivo intermitente. Desde que Michael Zeiler llevara a cabo sus

famosos experimentos con palomas en la década de 1970, los científicos saben que las recompensas recibidas a intervalos impredecibles resultan mucho más atractivas que las que se ofrecen siguiendo un patrón conocido.[12] Hay algo en esa imprevisibilidad que provoca que el cerebro segregue más dopamina, un neurotransmisor clave en el sistema de recompensa. En el experimento original de Zeiler, cuando las palomas pulsaban un botón con el pico, este liberaba, o no, comida siguiendo un patrón impredecible. Tal y como señala Adam Alter, esta misma conducta se replica en los botones de *feedback* que han acompañado a la mayoría de las publicaciones en las redes sociales desde que Facebook introdujo el icono de «Me gusta» en 2007.

«Cuesta exagerar lo mucho que el botón "Me gusta" ha cambiado la psicología del uso de Facebook»,[13] escribe Alter. «Lo que empezó como un sistema pasivo de estar al día de las vidas de nuestros amigos se convirtió en algo profundamente interactivo y con el mismo *feedback* impredecible que motivaba a las palomas de Zeiler.» Alter explica que los usuarios «apuestan» cada vez que cuelgan algo en una red social. ¿Conseguirán «Me gusta» (o corazones o retuits) o languidecerán sin *feedback*? Lo primero da lugar a lo que un ingeniero de Facebook llama «grandes destellos de pseudoplacer»,[14] mientras que lo segundo logra que nos sintamos mal. De un modo u otro, es muy difícil predecir el resultado, lo que, tal y como nos explica la psicología de la adicción, solo consigue que la conducta de colgar y comprobar las publicaciones resulte irresistiblemente atractiva.

Sin embargo, el *feedback* de las redes sociales no es la única actividad en línea que ofrece este refuerzo impredecible. Muchas personas han pasado por la experiencia de visitar un sitio web de contenidos con un objetivo concreto (por ejemplo, entrar en el sitio de un periódico para consultar la predicción meteorológica), solo para descubrir que, treinta minutos después, siguen ahí, encadenando las visitas a enlaces y pasando de un titular a

otro sin pensar. Esta conducta también puede estar motivada por un *feedback* impredecible. La mayoría de los artículos resultan anodinos, pero, de vez en cuando, aterrizamos en uno que nos provoca una reacción emocional intensa, ya sea un ataque de ira o de risa. Cada vez que pulsamos un titular atractivo o seguimos un enlace llamativo es como si le diéramos a la manivela de la máquina tragaperras.

Por supuesto, las empresas tecnológicas conocen el poder del *feedback* impredecible como gancho, por lo que diseñan sus productos con él en mente, para que su atractivo resulte aún más potente. Tal y como explica Tristan Harris, el ingeniero que hizo saltar la alarma, «las aplicaciones y los sitios web salpican sus productos con recompensas variables e intermitentes porque es bueno para el negocio».[15] Las notificaciones llamativas o la satisfacción que sentimos cuando deslizamos el dedo y llegamos a la siguiente publicación potencialmente interesante suelen estar cuidadosamente diseñadas para suscitar respuestas intensas. Tal y como señala Harris, el símbolo de notificaciones de Facebook original era azul, en línea con la paleta de colores del sitio, «pero nadie lo usaba».[16] Así que lo cambiaron a rojo (un color de alarma) y los clics se multiplicaron.

En lo que tal vez sea la admisión más reveladora de todas, en otoño de 2017, Sean Parker, el presidente fundador de Facebook, habló abiertamente durante un evento acerca de los métodos que su antigua empresa usaba para captar la atención:

> El proceso de razonamiento que usamos para desarrollar esas aplicaciones, Facebook la primera de ellas... fue: «¿Cómo podemos consumir tanto tiempo y atención consciente de los usuarios como nos sea posible?». Y eso significa que tenemos que encontrar el modo de ofrecerte un chute de dopamina de vez en cuando, cuando a alguien le gusta o comenta una foto, una publicación o lo que sea.[17]

Hablemos ahora del segundo refuerzo psicológico que favorece las adicciones conductuales: el deseo de aceptación social. Tal y como escribe Adam Alter: «Somos seres sociales y nunca podemos ignorar por completo lo que los demás piensan de nosotros».[18] Obviamente, se trata de una conducta adaptativa. En el Paleolítico, la gestión de la posición social entre el resto de los miembros de la tribu era muy importante, porque la supervivencia dependía de ello. Por el contrario, en el siglo XXI, las nuevas tecnologías se han aprovechado de esta necesidad profunda para crear adicciones conductuales que proporcionan beneficios económicos.

Volvamos a los botones de *feedback* de las redes sociales. Además de ofrecer una respuesta impredecible, tal y como acabamos de explicar, resulta que ese *feedback* tiene que ver con la aprobación de los demás. Si muchas personas pulsan el corazoncito en la última fotografía que hemos subido a Instagram, sentimos que la tribu nos está demostrando su aprobación, algo que anhelamos profundamente* debido a nuestra evolución como especie. La otra cara de esta moneda evolutiva es que la ausencia de *feedback* positivo genera angustia. Y esto es de suma importancia para el cerebro paleolítico, lo que puede llevarnos a desarrollar la necesidad urgente de controlar continuamente esta información «vital».

No deberíamos subestimar el poder de la necesidad de aceptación social. Leah Pearlman, directora de producto del equipo que desarrolló el botón «Me gusta» para Facebook (y la autora de la publicación en el blog que anunció la característica en 2009) ha llegado a sentir tal ansiedad ante el caos que causa que ahora, como propietaria de una pequeña empresa, ha contratado a un gestor de redes sociales para que le lleve la cuenta de Facebook: así evita exponerse a la manipulación de esta necesidad social humana que hace el servicio. «Tanto si hay notificaciones como si no, lo cierto es que tampoco hace que te sientas tan bien. Sea lo que sea que esperamos ver, parece que nunca está a la altura»,[19] dijo Pearlman acerca de la experiencia

de comprobar el *feedback* en las redes sociales.

Esta necesidad de regular la aceptación social ayuda a explicar también la obsesión actual de los adolescentes por estar «en racha» con sus amigos. Una «racha» es una línea de conversación diaria no interrumpida y que se convierte en la satisfactoria confirmación de que la relación es sólida. También explica la necesidad universal de responder inmediatamente a los mensajes de texto incluso en las situaciones más inadecuadas o peligrosas (por ejemplo, estando al volante). El cerebro paleolítico clasifica pasar por alto un mensaje recién recibido en la misma categoría que despreciar a un miembro de la tribu que intenta captar tu atención junto a la hoguera comunitaria: una torpeza social potencialmente peligrosa.

La industria tecnológica se ha convertido en una experta a la hora de explotar este anhelo de aprobación. En concreto, las redes sociales están ahora cuidadosamente diseñadas para ofrecerte un abundante flujo de información acerca de lo mucho (o poco) que tus amigos piensan en ti en un momento dado. Tristan Harris destaca el ejemplo del etiquetado de personas en fotos en servicios como Facebook, Snapchat o Instagram.[20] Cuando colgamos una foto usando estos servicios, podemos «etiquetar» a otros usuarios que también aparecen en la foto. El proceso de etiquetado envía una notificación al sujeto que ha sido etiquetado. Tal y como explica Harris, estos servicios han convertido este proceso en algo prácticamente automático gracias al uso de algoritmos de reconocimiento de imagen que detectan quién aparece en las fotos y que te ofrecen la posibilidad de etiquetarlos con un solo clic y normalmente en forma de respuesta a una pregunta rápida de sí o no («¿Quieres etiquetar a...?») a la que casi siempre contestamos afirmativamente.

Este único clic, que apenas nos exige esfuerzo alguno, despierta en el usuario etiquetado la satisfactoria sensación de que estabas pensando en él o ella. Y, tal y como afirma Harris, estas empresas no han invertido en los gigantescos recursos necesarios para perfeccionar la característica de

etiquetado automático porque fuera crucial para la utilidad de la red social. Hicieron la inversión con el objetivo de aumentar significativamente la cantidad de adictivas pequeñas muestras de aceptación social que sus aplicaciones pueden ofrecer a los usuarios.

Sean Parker lo confirmó cuando describió la filosofía de diseño subyacente a estas características: «Es un bucle de validación social... exactamente igual que la que desarrollaría un *hacker* como yo, porque explota una vulnerabilidad de la psique humana».[21]

Detengámonos un momento para repasar lo que hemos planteado hasta aquí. En los apartados anteriores, he presentado una perturbadora explicación de por qué tantas personas sienten que han perdido el control sobre sus vidas digitales: las nuevas tecnologías que han ido apareciendo durante aproximadamente la última década son especialmente susceptibles de fomentar adicciones conductuales y llevan a los usuarios a utilizarlas mucho más de lo que ellos mismos creen que es útil o saludable. En efecto, tal y como han revelado algunos denunciantes e investigadores como Tristan Harris, Sean Parker, Leah Pearlman o Adam Alter, en muchos casos, estas tecnologías se han diseñado específicamente para desencadenar conductas adictivas. En este contexto, el uso compulsivo no es el resultado de una debilidad, sino de la materialización de un plan de negocio sin duda muy rentable.

No nos apuntamos a las vidas digitales que vivimos ahora. En gran medida, las diseñaron en consejos de administración para que sirvieran a los intereses de un selecto grupo de inversores en tecnología.

UNA CARRERA ARMAMENTÍSTICA DESEQUILIBRADA

Tal y como hemos explicado, la intranquilidad que sentimos

ahora en relación con las nuevas tecnologías no tiene que ver con el hecho de si son útiles o no. Tiene que ver con la autonomía. Nos apuntamos a esos servicios y compramos esos dispositivos por razones menores (comprobar el estatus de relación de nuestros amigos o eliminar la necesidad de llevar un iPod y un teléfono por separado) y, unos años después, sin saber cómo, nos encontramos cada vez más dominados por su influencia y permitiendo que controlen cada vez más a qué dedicamos nuestro tiempo, qué sentimos y qué hacemos.

El hecho de que estas herramientas nos hayan arrebatado la humanidad durante la última década no debería sorprendernos. Tal y como he explicado, nos hemos lanzado a una carrera armamentística desequilibrada en la que las tecnologías que nos arrebatan la autonomía han apuntado directamente y cada vez con más precisión a vulnerabilidades profundamente arraigadas en nuestros cerebros, al tiempo que creíamos, ingenuos de nosotros, que solo estábamos jugueteando con los divertidos regalos que nos habían entregado los dioses de la tecnología.

Bill Maher bromeó acerca de que la App Store venía a por nuestras almas, pero, en realidad, había dado con algo muy serio. Tal y como Sócrates le explicó a Fedro en la famosa metáfora del carro, podemos entender el alma como el conductor de un carro que se esfuerza en contener a dos caballos, uno de los cuales representa lo mejor de nosotros y el otro, nuestros impulsos más bajos. Cuando cedemos cada vez más autonomía a lo digital, damos cada vez más fuerza al segundo caballo y complicamos la tarea del conductor: reducimos la autoridad de nuestra alma.

Visto desde esta perspectiva, resulta evidente que esta es una batalla que debemos librar. Pero, para ello, necesitamos una estrategia más seria, algo diseñado específicamente con el objetivo de escapar de las fuerzas que nos manipulan para que desarrollemos adicciones conductuales y que nos ofrezca un plan concreto que nos permita usar las nuevas tecnologías de un modo que vaya a favor de nuestras mejores aspiraciones en lugar de contra

ellas. El minimalismo digital, en cuyos detalles nos centraremos ahora, es una de estas estrategias.

Capítulo 2

EL MINIMALISMO DIGITAL

UNA SOLUCIÓN MINIMALISTA

Coincidiendo con el momento en que empecé a trabajar en este capítulo, un columnista del *New York Post* publicó un artículo de opinión titulado «Cómo vencí la adicción al móvil. Tú también puedes hacerlo». ¿Su secreto? Desactivó las notificaciones de las 112 aplicaciones que tenía instaladas en su móvil y concluyó, con optimismo, que «Recuperar el control es relativamente fácil».[1]

Los artículos de este tipo son habituales en el mundo del periodismo tecnológico. El autor descubre que mantiene una relación disfuncional con sus herramientas digitales y, alarmado, pone en práctica un ingenioso truco; luego informa con entusiasmo de lo mucho que parece haber mejorado la situación. Siempre recibo con escepticismo estas historias de éxito rápido. Según se desprende de la experiencia que he acumulado mientras investigaba acerca de estos temas, es muy difícil reformar de forma permanente la vida digital aplicando únicamente consejos y trucos.

El problema es que no basta con pequeños cambios para resolver las grandes cuestiones que plantean las nuevas tecnologías. Las conductas subyacentes que queremos mejorar ya están arraigadas en nuestra cultura y, como hemos visto en el primer capítulo, se apoyan en refuerzos psicológicos que potencian los instintos básicos. Si queremos recuperar el control, tenemos que ir más allá de los pequeños cambios y reconstruir nuestra relación con la tecnología desde el principio, usando como base nuestros

valores más profundos.

En otras palabras, el columnista del *New York Post* que he citado antes debería ir más allá de desactivar los ajustes de notificaciones de sus 112 aplicaciones y plantearse la pregunta, mucho más importante, de por qué usa tantas aplicaciones, para empezar. Lo que necesita, lo que necesitamos todos los que tenemos dificultades con estas cuestiones, es una filosofía del uso de la tecnología, algo que aborde desde la base qué herramientas digitales dejamos entrar en nuestras vidas, por qué motivos lo hacemos y con qué limitaciones. En ausencia de este proceso introspectivo, nos quedaremos solos ante un torbellino de ciberfruslerías tan atractivas como adictivas, con la vana esperanza de que la combinación adecuada de consejos aleatorios nos salve.

Como ya he mencionado en la introducción, tengo una filosofía de estas características que proponerte:

> **El minimalismo digital**
>
> Una filosofía del uso de la tecnología por la que concentras el tiempo en línea en una pequeña cantidad de actividades cuidadosamente elegidas y optimizadas que apoyan sólidamente las cosas que más valoras mientras te olvidas, encantado, de todas las demás.

Los minimalistas digitales que aplican esta filosofía llevan a cabo constantes análisis implícitos de coste-beneficio.[2] Si una nueva tecnología ofrece poco más que una diversión menor o una comodidad trivial, el minimalista la ignorará. Incluso cuando una nueva tecnología promete apoyar algo que el minimalista valora de verdad, aún debe superar una prueba más estricta: ¿es esta la mejor manera de usar la tecnología para apoyar este valor? Si la respuesta es que no, el minimalista o bien intentará optimizar esa tecnología o bien buscará otra

opción.

Los minimalistas digitales trabajan hacia atrás desde sus valores más profundos y transforman así estas innovaciones de fuente de distracción en herramientas que sustentan una vida buena. Y, al hacerlo, rompen el hechizo que ha llevado a tantas personas a sentir que están perdiendo el control sobre sus pantallas.

Fíjate en que la filosofía minimalista contrasta radicalmente con la filosofía maximalista que la mayoría de las personas aplican por defecto: una mentalidad para la que cualquier beneficio potencial es suficiente para empezar a usar una tecnología que llama la atención. Un maximalista se siente muy incómodo ante la idea de que alguien se pueda perder algo mínimamente interesante o valioso. De hecho, cuando empecé a hacer público en mis escritos que nunca he usado Facebook, los compañeros de mis círculos profesionales se escandalizaron justamente por ese motivo. «¿Por qué tendría que usar Facebook?», les preguntaba. «No te lo sé explicar exactamente —respondían—, pero ¿y si hay algo útil y te lo estás perdiendo?»

Este es un argumento absurdo para los minimalistas digitales, que creen que la mejor vida digital es la que se construye seleccionando cuidadosamente las herramientas para que ofrezcan beneficios máximos y evidentes. Tienden a mostrarse increíblemente reacios ante cualquier actividad de bajo valor que pueda interferir con su tiempo y su atención y acabar haciendo más mal que bien. Dicho de otro modo: a los minimalistas no les inquieta perderse las cosas pequeñas; lo que les preocupa de verdad es mermar las grandes cosas que ya saben con total seguridad que hacen que una vida sea buena.

Veamos algunos ejemplos de minimalismo digital que conocí durante mi investigación acerca de esta filosofía emergente para concretar un poco estas ideas abstractas. En algunos casos, la necesidad de congruencia entre las nuevas tecnologías y los valores personales más profundos de estos minimalistas los llevó a rechazar algunos servicios y herramientas que la cultura actual considera casi

obligatorios. Tyler, por ejemplo, hizo uso de los servicios de redes sociales más comunes por las razones habituales: promover su carrera profesional, mantenerse conectado y acceder a ocio. Sin embargo, cuando adoptó el minimalismo digital, se dio cuenta de que aunque valoraba estos tres objetivos, su uso compulsivo no se podía calificar como la mejor manera de usar la tecnología para satisfacerlos. Así que abandonó todas las redes sociales y emprendió maneras más directas y efectivas de promover su carrera, conectar con otras personas y acceder a entretenimiento.

Conocí a Tyler aproximadamente un año después de que tomara la decisión minimalista de abandonar las redes sociales. Su satisfacción por el cambio que había experimentado su vida durante ese periodo era evidente. Empezó a desarrollar labores de voluntariado cerca de su casa, hace ejercicio con regularidad, lee entre tres y cuatro libros al mes, aprendió a tocar el ukelele y afirma que ahora que ya no lleva el móvil pegado a la mano se siente más cerca que nunca de su esposa y de sus hijos. En cuanto a la faceta profesional, la mayor capacidad de concentración que consiguió una vez abandonadas las redes sociales le valió un ascenso. «Algunos de mis clientes han notado el cambio y me preguntan qué he hecho. Cuando les digo que abandoné las redes sociales, suelen responder "¡Ojalá pudiera hacer yo lo mismo, pero es imposible!". Sin embargo, la realidad es que, literalmente, no tienen ni un solo buen motivo para permanecer en las redes sociales», me dijo.

Tal y como Tyler admite sin dificultad, no puede atribuir todas estas consecuencias positivas únicamente a la decisión específica de abandonar las redes sociales. En teoría, podría haber aprendido a tocar el ukelele y haber pasado más tiempo con su familia aun teniendo un perfil en Facebook. Sin embargo, la decisión de abandonar estos servicios fue más que una modificación superficial de sus hábitos digitales. Fue un gesto simbólico que reforzó su nuevo compromiso con la filosofía minimalista de basarse

en los valores personales más profundos a la hora de decidir cómo vivir la vida.

Adam nos ofrece otro buen ejemplo de cómo esta filosofía llevó al rechazo de una tecnología que nos han hecho creer que es fundamental. Adam dirige una pequeña empresa y la comunicación con sus empleados es importante a la hora de ganarse la vida. Sin embargo, hace poco se empezó a preocupar por el ejemplo que estaba ofreciendo a sus hijos, de nueve y trece años de edad. Por mucho que hablara con ellos acerca de la importancia de experimentar la vida más allá del brillo de la pantalla, se dio cuenta de que el mensaje no calaría a no ser que demostrara esa misma conducta en su propia vida. Así que hizo algo radical: se deshizo de su teléfono inteligente y lo cambió por un móvil con tapa básico.

«Es la mejor oportunidad que he tenido para enseñar algo a mis hijos», dijo acerca de su decisión. «Saben lo mucho que mi empresa depende de un dispositivo inteligente y veían lo mucho que lo usaba. ¡Y renuncié a él! Pude explicarles por qué lo había hecho, ¡y lo entendieron!»

Tal y como admite el propio Adam, renunciar a su *smartphone* hizo que algunos procesos en el trabajo fueran más molestos. En concreto, usa mucho la mensajería móvil para coordinarse con sus empleados y aprendió muy pronto lo difícil que es escribir con los diminutos botones de plástico de un móvil anticuado. Sin embargo, Adam es un minimalista digital, lo que significa que la comodidad es una prioridad muy inferior a la de usar tecnología congruente con sus valores. En tanto que padre, enseñar a sus hijos una lección importante acerca de vivir más allá de las pantallas era mucho más importante que la rapidez a la hora de escribir mensajes.

No todos los minimalistas digitales acaban rechazando completamente las herramientas más comunes. En muchos casos, la pregunta fundamental «¿Es esta la mejor manera de usar la tecnología para apoyar este valor?» consigue que estos optimicen algunos servicios que la mayoría de las personas usan sin pensar.

Por ejemplo, Michal decidió que su obsesión por las redes sociales le estaba haciendo más mal que bien, así que decidió limitar el influjo de información digital a un par de subscripciones por correo electrónico y a un puñado de blogs que lee «menos de una vez a la semana». Me explicó que estas fuentes cuidadosamente seleccionadas satisfacen su ansia de ideas estimulantes y de información, pero no dominan su tiempo ni interfieren con su estado de ánimo.

Charles, otro minimalista digital, me contó una historia parecida. Antes de adoptar esta filosofía había estado enganchado a Twitter. Desde entonces, ha abandonado el servicio y opta por recibir las noticias a través de una cuidadosamente seleccionada colección de publicaciones en línea que comprueba solo una vez al día, por la tarde. Me dijo que ahora está mejor informado que antes, además de haberse liberado de la comprobación y actualización compulsivas que Twitter fomenta en sus usuarios.

Los minimalistas digitales también despojan de las características superfluas a las nuevas tecnologías, para poder acceder a las funciones que les importan al tiempo que evitan las distracciones innecesarias. Carina, por ejemplo, está en el consejo ejecutivo de una organización de estudiantes que usa un grupo de Facebook para coordinar sus actividades. Para impedir que el servicio secuestre su atención cada vez que se conecta para actividades relacionadas con el consejo, redujo sus amigos a solo catorce personas, también miembros del consejo educativo, y luego los dejó de seguir. Así mantiene la capacidad de coordinar el grupo de Facebook al tiempo que consigue que su sección de noticias esté vacía.

Emma aplicó una estrategia distinta con un objetivo similar cuando descubrió que podía marcar como favorita la página de notificaciones de Facebook, lo que le permitía saltar directamente a la página que muestra las noticias de un grupo de estudiantes de posgrado que sigue y evitar así las características más distractoras del servicio. Blair hizo algo parecido: marcó como favorita la página de eventos de Facebook, para poder acceder a los de su comunidad sin

tener que pasar por «[toda la] porquería que llena Facebook». Blair me dijo que solo necesita dedicar cinco minutos una o dos veces a la semana para mantenerse al día de los eventos en su zona. Carina y Emma afirman también que usan el servicio durante periodos de tiempo muy reducidos. Por el contrario, el usuario promedio de Facebook usa los productos de la empresa algo más de cincuenta minutos diarios. Por insignificantes que puedan parecer estas optimizaciones, marcan una diferencia mayúscula en la vida cotidiana de estas minimalistas digitales.

Dave, director creativo y padre de tres hijos, nos ofrece un ejemplo especialmente reconfortante de cómo el minimalismo digital puede liberar valor nuevo. Cuando adoptó esta filosofía, Dave redujo su persistente uso de las redes sociales a un único servicio, Instagram, que en su opinión ofrecía beneficios significativos para su profundo interés por el arte. Sin embargo, con verdadero estilo minimalista, no se limitó a decidir «usar» Instagram, sino que reflexionó a conciencia acerca del mejor modo de integrar esa herramienta en su vida. Al final, decidió subir una imagen semanal del proyecto artístico en el que esté trabajando. «Es una manera fantástica de tener un archivo visual de mi trabajo», explicó. Por otro lado, sigue a muy pocas cuentas, todas ellas pertenecientes a artistas cuyas obras le resultan inspiradoras, por lo que la experiencia de comprobar las novedades es rápida y significativa.

Sin embargo, la historia de Dave me gusta especialmente por las consecuencias que tuvo el hecho de reducir de manera significativa el tiempo que pasaba en las redes sociales. Dave me explicó que, durante su primer año en la universidad, su padre le escribió una carta manuscrita cada semana. Aún emocionado por el gesto, Dave adoptó la costumbre de hacer un dibujo cada noche para ponerlo en la fiambrera de su hija mayor. Los dos pequeños observaban el ritual con interés. Cuando llegaron a la edad en la que ellos también necesitaron fiambreras, empezaron a recibir encantados también sus dibujos diarios. «Ahora,

unos años después, me paso un buen rato cada noche con los tres dibujos», me explicó Dave con orgullo evidente. «Esto sería imposible si no hubiera decidido blindar mi tiempo para poder invertirlo de la mejor manera.»

LOS PRINCIPIOS DEL MINIMALISMO DIGITAL

De momento, en este capítulo he defendido que la mejor manera de combatir la tiranía de lo digital en nuestras vidas es adoptar una filosofía de uso de la tecnología basada en los valores personales más profundos y he ofrecido ejemplos de cómo se traduce eso en la práctica. Sin embargo, antes de que te pueda pedir que experimentes con el minimalismo digital en tu propia vida, debo ofrecerte una explicación más completa de por qué funciona. Mi defensa de la efectividad de esta filosofía se sustenta en los tres principios básicos siguientes:

- **Principio #1:** *acumular sale caro*.
  Los minimalistas digitales son conscientes de que malgastar el tiempo y la atención con demasiados dispositivos, aplicaciones y servicios da lugar a un coste general negativo que supera los pequeños beneficios que cada elemento individual pueda ofrecer por separado.

- **Principio #2:** *optimizar es importante*.
  Los minimalistas digitales creen que decidir que una tecnología concreta es congruente con algo valioso para ellos no es más que el primer paso. Para poder obtener todo el beneficio potencial, tienen que reflexionar cuidadosamente acerca de cómo usarán la tecnología en cuestión.

- **Principio #3:** *la intencionalidad es satisfactoria*.
  Los minimalistas digitales obtienen una satisfacción significativa al comprometerse en líneas generales con ser más conscientes de su interacción con las nuevas

tecnologías. Esta fuente de satisfacción es independiente de las decisiones concretas que toman y es uno de los principales motivos por los que el minimalismo tiende a ser inmensamente significativo para quienes lo practican.

La validez del minimalismo digital resulta evidente una vez se adoptan estos tres principios. Teniendo esto presente, dedicaré el resto del capítulo a demostrar que son ciertos.

EN DEFENSA DEL PRINCIPIO #1: LA NUEVA ECONOMÍA DE THOREAU

Hacia finales de marzo de 1845, Henry David Thoreau pidió prestada un hacha y se adentró en el bosque cerca del lago Walden.[3] Taló pinos blancos americanos jóvenes, que transformó en tacos, vigas y tarimas; usando otras herramientas que también había pedido prestadas montó ensamblajes de caja y espiga y, con estas piezas, levantó una modesta cabaña.

Thoreau no tenía prisa. Cada día llevaba consigo un almuerzo de pan y mantequilla envuelto en papel de diario y, después de comer, leía el envoltorio. Durante este tranquilo proceso de construcción, encontró tiempo para hacer anotaciones detalladas acerca de la naturaleza que lo rodeaba. Observó las propiedades del hielo del final del invierno sobre el lago y la fragancia de la resina de pino. Una mañana, mientras remojaba una cuña de nogal en el agua del lago, vio cómo una serpiente a rayas se deslizaba y se quedaba quieta en el fondo del lago. La observó durante un cuarto de hora.

En julio, Thoreau se trasladó a la cabaña, donde vivió durante los siguientes dos años. Escribió acerca de la experiencia en su libro *Walden* y describió así su motivación: «Fui a los bosques porque deseaba vivir deliberadamente; enfrentar solo los hechos esenciales de la

vida y ver si podía aprender lo que ella tenía que enseñar [...] para no darme cuenta, en el momento de morir, de que no había vivido».[4]

Durante las décadas siguientes y a medida que las ideas de Thoreau impregnaban la cultura popular y la probabilidad de que alguien leyera el texto original se reducía, su experimento en el lago Walden fue adquiriendo tintes poéticos. (De hecho, los apasionados alumnos de *El club de los poetas muertos*, de 1989, inician sus reuniones secretas para leer poesía recitando la cita de la «vida deliberada» de *Walden*.) Imaginamos que Thoreau quería que la experiencia subjetiva de vivir deliberadamente lo transformara, para emerger del bosque cambiado por la trascendencia.

Aunque esta interpretación no carece de validez, obvia otro aspecto del experimento de Thoreau, que también había estado desarrollando una nueva teoría económica que intentaba rechazar los efectos más deshumanizadores de la industrialización. Necesitaba más datos para validar su teoría y uno de los objetivos principales del tiempo que pasó en el lago era recabar la información que tanto necesitaba. Es importante que entendamos esta faceta más pragmática de *Walden*, porque la teoría económica de Thoreau, que con tanta frecuencia se pasa por alto, ofrece una potente justificación para el primer principio del minimalismo: que menos puede ser más.

El primer capítulo (y también el más largo) de *Walden* se titula «Economía» y, aunque presenta muchas de las características florituras poéticas de Thoreau acerca de la naturaleza y de la condición humana, también contiene un sorprendente número de aburridas tablas de gastos,[5] en las que registra minuciosamente los costes, como en este caso:

Casa 28,12 ½ $	
Granja un año 14,72 $	

8,74 $ Casa ocho meses	
8,40 $ Ropa etc. ocho meses	
2,00 $ Combustible, etc. ocho meses	
61,99 ¾ $	

El propósito de Thoreau al confeccionar estas tablas fue registrar con precisión (y no de manera poética o filosófica) cuánto le costaba vivir en el lago Walden con un estilo de vida que, tal y como explica ampliamente en el primer capítulo, satisfacía todas las necesidades humanas básicas: alimento, vivienda, abrigo, etc. A continuación, Thoreau compara esos costes con el salario por horas que podía ganar con su trabajo y llega así a la cifra que realmente le importaba: ¿cuánto tiempo de su vida debía sacrificar para mantener ese estilo de vida minimalista? Una vez hechos los números que recogió durante su experimento, llegó a la conclusión de que le bastaría con vender su tiempo (trabajar) un día a la semana.

Este truco de magia de trasformar las unidades de medida de dinero a tiempo es la novedad principal de lo que el filósofo Frédéric Gros llama la «nueva economía»[6] de Thoreau, una teoría que se basa en el siguiente axioma, que Thoreau presenta ya al principio de *Walden*: «El coste de algo es la cantidad de eso a lo que yo llamo vida que debo entregar a cambio, ya sea inmediatamente o a largo plazo».[7]

Esta nueva economía supone una reformulación radical de la cultura de consumo que empezó a surgir en tiempos de Thoreau. La teoría económica estándar se centra en los resultados monetarios. Si un campesino obtiene un dólar de beneficio anual labrando media hectárea de tierra, pero obtendría sesenta dólares labrando treinta hectáreas, debería labrar esas treinta hectáreas siempre que le fuera posible, porque así aumentaría sus beneficios.

La nueva economía de Thoreau considera que esos cálculos están tristemente incompletos, porque no tienen en cuenta el coste adicional en términos de vida para lograr esos cincuenta y nueve dólares más en beneficios monetarios. Tal y como explica en *Walden*, trabajar en una

granja, como hacían muchos de sus vecinos en Concord, exigía cargar con grandes y estresantes hipotecas, mantener mucha maquinaria y un trabajo manual exigente e interminable. Describe a esos granjeros vecinos suyos como «aplastados y asfixiados bajo [su] carga»[8] y los incluye en la «mayoría de los hombres que viven vidas de silenciosa desesperación».[9]

Entonces Thoreau se pregunta por los beneficios que reciben esos granjeros exhaustos a cambio del dinero adicional que obtienen con su sudor. Tal y como demostró en su experimento en Walden, el trabajo adicional no les permite escapar de unas condiciones de vida brutales: Thoreau pudo satisfacer todas sus necesidades básicas y vivir con relativa comodidad con el equivalente de un día de trabajo semanal. Lo que esos granjeros conseguían a cambio de sacrificar su vida eran objetos ligeramente más bonitos: persianas, un cazo de cobre de mejor calidad y, quizá, un carro moderno para desplazarse a la ciudad de manera más eficiente.

Analizado desde la nueva economía de Thoreau, este intercambio puede parecer muy desventajoso. ¿Quién podría justificar entregar toda una vida de estrés y de trabajo agotador a cambio de unas persianas más bonitas? ¿De verdad merecen unas ventanas más vistosas tanto sacrificio? Del mismo modo, ¿por qué tendríamos que deslomarnos en el campo durante más horas para comprar un carro? Sí, es cierto que se tarda más tiempo en llegar a la ciudad a pie que en carro, acepta Thoreau, pero es muy probable que las caminatas requieran menos tiempo que las horas adicionales necesarias para poder pagar el carro. Fueron precisamente los cálculos de este tipo los que llevaron a Thoreau a observar de manera irónica: «Veo a hombres jóvenes, que son mis conciudadanos, cuya principal desgracia es haber heredado granjas, casa, establos, ganados y aperos, porque es más sencillo proveerse de todo esto que despojarse de ello».[10]

Thoreau desarrolló su nueva economía en una era industrial, pero sus ideas básicas siguen siendo

perfectamente aplicables en el contexto digital actual. El primer principio del minimalismo digital que hemos presentado antes en este mismo capítulo afirma que acumular sale caro. La nueva economía de Thoreau ayuda a explicar por qué.

Cuando las personas piensan acerca de herramientas o conductas específicas en sus vidas digitales, tienden a centrarse únicamente en el valor que aporta cada una de ellas. Por ejemplo, mantener una presencia activa en Twitter puede facilitar de vez en cuando una conexión interesante o exponernos a una idea que no habíamos oído antes. El pensamiento económico estándar afirma que estos beneficios son positivos y que cuantos más recibamos, mejor. Por lo tanto, lo lógico es llenar nuestra vida digital con todas estas pequeñas fuentes de valor que podamos encontrar, del mismo modo que para el granjero de Concord lo lógico era cultivar tantas hectáreas de tierra como pudiera permitirse hipotecar.

Por el contrario, la nueva economía de Thoreau exige que comparemos este beneficio con el coste medido en términos de «vida». En este caso tendríamos que preguntarnos: ¿cuánto tiempo y atención hay que sacrificar para obtener el pequeño beneficio de una conexión ocasional o de una idea nueva que podemos conseguir cultivando una presencia significativa en Twitter? Asumamos, por ejemplo, que nuestra actividad en Twitter nos cuesta diez horas semanales. Thoreau afirmaría que este coste es, casi con total seguridad, demasiado elevado para los beneficios limitados que ofrece. Si valoramos las relaciones nuevas y la exposición a ideas interesantes que nos ofrece Twitter, Thoreau nos propondría, quizá, que asistiéramos a una charla o un evento interesante cada mes y nos obligásemos a hablar, por lo menos, con otros tres asistentes. Esto nos ofrecería un valor parecido, pero solo nos exigiría unas horas al mes, por lo que nos quedarían otras treinta y siete que podríamos dedicar a actividades significativas.

Por supuesto, los costes tienden a multiplicarse.

Cuando combinamos una presencia activa en Twitter con otra docena de conductas en línea que exigen atención, el coste en términos de vida se vuelve extremo. Al igual que los granjeros de Thoreau, acabamos «aplastados y asfixiados» por las demandas sobre nuestro tiempo y nuestra atención y, al final, lo único que recibimos a cambio de sacrificar una parte tan importante de nuestra vida son unos cuantos objetos más bonitos (el equivalente digital de las persianas o el cazo de cobre), muchos de los cuales, como hemos visto en el ejemplo de Twitter anterior, podríamos obtener a un coste mucho más reducido o incluso eliminar por completo sin sufrir ninguna consecuencia negativa de peso.

Por eso es tan peligroso acumular. Resulta muy fácil dejarse seducir por las pequeñas cantidades de beneficios que nos ofrece la última aplicación o servicio, pero olvidamos el coste en términos del recurso más importante de que disponemos: nuestros minutos de vida. Esto es también lo que hace que la nueva economía de Thoreau resulte tan relevante en el momento actual. Tal y como afirma Frédéric Gros:

> Lo más sorprendente de Thoreau no es el contenido de su argumento. Al fin y al cabo, los sabios de la Antigüedad ya habían proclamado su desprecio por las posesiones... Lo que verdaderamente impresiona es la forma en que lo presenta. Porque la obsesión de Thoreau con el cálculo es muy profunda... Dice: calcula, sopesa... ¿Qué gano, o pierdo, exactamente?[11]

La obsesión de Thoreau con el cálculo nos ayuda a ir más allá de la vaga sensación subjetiva de que hay renuncias inherentes a la acumulación digital y nos obliga a enfrentarnos a ello con precisión. Nos pide que tratemos los minutos de nuestra vida como un recurso concreto y valioso (probablemente el recurso más valioso que poseemos) y que tengamos siempre presente cuántos minutos de esa vida sacrificamos en aras de las diversas actividades a las que permitimos que nos roben el tiempo. Si abordamos nuestros

hábitos desde esta perspectiva, llegaremos ahora a la misma conclusión a la que Thoreau llegó en su época: la mayoría de las veces, el coste total de los elementos no cruciales que acumulamos en la vida supera con creces los pequeños beneficios que nos aporta cada elemento individual.

EN DEFENSA DEL PRINCIPIO #2: LA CURVA DE RENDIMIENTO

Todo el que haya estudiado economía conoce la ley de los rendimientos decrecientes. Se aplica a la mejora de los procesos productivos y afirma que, a un nivel elevado, invertir más recursos en un proceso no puede mejorar indefinidamente su productividad: al final, siempre nos aproximaremos a un límite natural y empezaremos a recibir cada vez menos beneficios adicionales de la inversión continuada.

Un ejemplo clásico, extraído de los manuales de economía, es el de los trabajadores de una hipotética línea de montaje de automóviles. Al principio, a medida que aumenta el número de trabajadores se consiguen aumentos significativos del ritmo al que los automóviles terminados salen de la línea de montaje. Sin embargo, si continuamos asignando más trabajadores a la línea, las mejoras se irán reduciendo. Esto puede deberse a varios motivos. Por ejemplo, quizá nos quedemos sin espacio para incorporar a los trabajadores nuevos o nos encontremos con otros factores limitantes, como la velocidad máxima de la línea de montaje.

Si plasmamos en un gráfico esta ley para un proceso y recurso dados, con el valor producido en el eje vertical y la cantidad de recursos invertidos en el eje horizontal, nos encontraremos con una curva muy conocida. Al principio y a medida que aumentamos los recursos, la producción aumenta con rapidez y la curva sube bruscamente, pero, con el tiempo, la curva se aplana a medida que los beneficios se van reduciendo. Los parámetros exactos de

esta curva de rendimiento variarán de un recurso a otro, de un proceso a otro, pero muchos de los escenarios posibles comparten la misma forma general, una realidad que ha hecho de esta ley un elemento fundamental de la teoría económica moderna.

El motivo por el que presento este concepto económico en este capítulo sobre el minimalismo digital es este: si aceptamos cierta flexibilidad en la definición de «proceso de producción», podemos aplicar la ley de los rendimientos decrecientes a las distintas maneras en que usamos las nuevas tecnologías para crear valor en nuestras vidas personales. Si vemos estos procesos de tecnología personal a través del prisma de los rendimientos decrecientes, accederemos al vocabulario preciso que necesitamos para entender la validez del segundo principio de minimalismo, que afirma que optimizar el uso de la tecnología es tanto o más importante que decidir qué tecnología usar.

Cuando reflexionamos sobre los procesos de tecnología personal, deberíamos centrarnos específicamente en la energía que invertimos en intentar mejorar el valor que esos procesos aportan a nuestra vida, por ejemplo, seleccionando mejor las herramientas o adoptando estrategias más inteligentes a la hora de usarlas. Si aumentamos la cantidad de energía que invertimos en esta optimización, aumentaremos el valor que ofrece el proceso. Al principio, estos aumentos serán significativos. Sin embargo, tal y como nos dice la ley de los rendimientos decrecientes, estos aumentos se irán reduciendo a medida que nos aproximemos a un límite natural.

Veamos un ejemplo hipotético para concretar esta idea. Imagina que, para ti, es muy importante mantenerte informado de la actualidad. Ciertamente, las nuevas tecnologías pueden ayudarte a satisfacer este objetivo. Es posible que, al principio, el proceso que apliques sea, sencillamente, ir mirando los enlaces que aparecen en tus

redes sociales. Este proceso te ofrece cierto valor, porque te mantiene más informado que si no usaras internet en absoluto para este propósito, pero ofrece también mucho margen de mejora.

Teniendo esto en cuenta, imagina ahora que decides invertir energía en identificar y seleccionar cuidadosamente un conjunto de sitios de noticias en línea que seguir y en encontrar una aplicación, como Instapaper, que te permite colgar artículos de esos sitios y leerlos juntos en una interfaz de aspecto agradable que bloquea la publicidad distractora. Este proceso mejorado de tecnología personal para mantenerte al día de las noticias ofrece aún más valor a tu vida personal. Quizá, como último paso de esta optimización, descubras mediante ensayo y error que resulta más fácil asimilar artículos complejos si los vas colgando en esa aplicación a lo largo de la semana y luego los lees todos el sábado por la mañana, en tu tableta, mientras desayunas en la cafetería del barrio.

A estas alturas, tus esfuerzos de optimización han aumentado drásticamente el valor que recibes de este proceso de tecnología personal para mantenerte informado. Ahora puedes mantenerte al día de una manera agradable que ejerce un impacto limitado sobre tu tiempo y tu atención durante la semana. Sin embargo, tal y como nos dice la ley de los rendimientos descendentes, lo más probable es que ya te hayas acercado mucho al límite natural, a partir del cual seguir mejorando este proceso te resultará cada vez más complicado. Dicho de una manera técnica: has llegado al segmento final de la curva de rendimiento.

El segundo principio del minimalismo es muy importante, porque las personas suelen invertir muy poca energía en este tipo de optimizaciones. Para usar la terminología económica pertinente, la mayoría de los procesos de tecnología personal se sitúan en la primera parte de la curva de rendimiento, el segmento donde el esfuerzo adicional para optimizar el proceso aún ofrece mejoras significativas. Esta realidad es la responsable de

que los minimalistas digitales asimilen el segundo principio y se centren en cómo usan las tecnologías, en lugar de centrarse en decidir qué tecnologías usar.

Aunque el ejemplo que acabo de presentar es hipotético, encontrarás ejemplos parecidos de cómo la optimización ofrece grandes rendimientos si estudias las historias de minimalistas digitales reales. Por ejemplo, Gabriella contrató Netflix porque la consideró una fuente mejor (y más barata) de ocio que la televisión por cable. Sin embargo, pronto empezó a darse atracones de series y películas, lo que interfería con su productividad personal y la dejaba insatisfecha. Tras un periodo de experimentación, Gabriella instauró una optimización en el proceso: no puede mirar Netflix sola.* Esta limitación le permite seguir disfrutando del valor que Netflix le ofrece, pero de un modo más controlado, que pone freno al uso excesivo potencial y refuerza algo a lo que ella da mucho valor: su vida social. «Ahora [los programas por *streaming*] son una actividad social en lugar de una actividad que me aísla», me dijo.

Otra de las optimizaciones habituales entre los minimalistas digitales que estudié consistía en desinstalar de los móviles las aplicaciones de redes sociales. Como pueden acceder a ellas desde el explorador del ordenador, no pierden ninguna de las ventajas de alto valor por las que siguen inscritos en esos servicios. Sin embargo, al desinstalar las aplicaciones de los móviles, han eliminado también la posibilidad de navegar por sus cuentas como una respuesta automática ante el aburrimiento. El resultado es que estos minimalistas han reducido de manera drástica la cantidad de tiempo que dedican semanalmente a estos servicios, sin apenas haber reducido por ello el valor que aportan a sus vidas. Este uso personal de la tecnología es preferible a pasarse el día actualizando y revisando estos sitios sin ton ni son.

Hay dos motivos principales que explican por qué tan pocas personas se han molestado en adoptar el sesgo hacia la optimización que han demostrado Gabriella o los minimalistas que han optimizado su experiencia con las

redes sociales. El primero es que la mayoría de estas tecnologías son aún relativamente nuevas. Y debido a ello, su papel en nuestras vidas sigue pareciéndonos novedoso y divertido, y fácilmente oculta preguntas más serias, como el valor específico que nos aportan. Por supuesto, la novedad se está empezando a perder ahora que el *smartphone* y las redes sociales superan sus primeros y emocionantes años, lo que hará que la gente se vuelva cada vez más impaciente ante las carencias de sus procesos sin pulir. Tal y como dijo el escritor Max Brooks en 2017 durante una aparición televisiva, «tenemos que reevaluar [nuestra relación actual] con la información en línea, de un modo parecido a la manera como reevaluamos el amor libre en la década de 1980».[12]

El segundo motivo por el que tan pocas personas piensan en optimizar su uso de la tecnología es más cínico. Los grandes conglomerados de la economía de la atención que han introducido tantas de esas nuevas tecnologías no quieren que demos ese paso. Estas corporaciones ganan más dinero cuanto más tiempo pasemos interactuando con sus productos. Por lo tanto, quieren que pensemos que sus ofertas son una especie de ecosistema divertido por donde nos paseamos y donde nos suceden cosas interesantes. Esta mentalidad de uso general facilita que puedan explotar nuestras vulnerabilidades psicológicas.

Por el contrario, si pensamos en estos servicios en términos de una colección de características que podemos usar con cuidado para que satisfagan valores concretos, es prácticamente seguro que les dedicaremos muchísimo menos tiempo. Por eso, las empresas de redes sociales ofrecen descripciones deliberadamente vagas de sus productos. Por ejemplo, la misión de Facebook describe que su objetivo es «ofrecer a la gente el poder de construir comunidades y hacer que el mundo esté más unido».[13] Este objetivo en general es positivo, pero no especifica cómo usar Facebook para lograrlo. Sugiere que basta con conectarse a su ecosistema y empezar a compartir y a conectar para que, al final, sucedan cosas buenas.

Sin embargo, una vez nos liberamos de esta mentalidad y empezamos a ver las nuevas tecnologías como meras herramientas que podemos usar de manera selectiva, podremos asimilar plenamente el segundo principio del minimalismo y empezar a optimizar con brío, lo que nos permitirá recoger las ventajas de ascender por la curva de rendimiento. Encontrar nuevas tecnologías útiles es solo el primer paso para mejorar la vida. Los beneficios reales empiezan a llegar cuando experimentamos con las mejores maneras de usarlas.

EN DEFENSA DEL PRINCIPIO #3: LAS LECCIONES DE UN *HACKER* AMISH

Los amish complican cualquier conversación seria acerca del impacto de la tecnología moderna sobre la cultura. La mayoría de las personas piensan que este grupo está congelado en el tiempo y se niega a adoptar cualquier herramienta desarrollada después de mediados del siglo XVIII, cuando se empezaron a asentar en Estados Unidos. Vistas así, estas comunidades son interesantes sobre todo porque son como un museo viviente de una era pasada, una curiosidad pintoresca.

Sin embargo, si hablamos con académicos y escritores que estudian a los amish con seriedad, empezamos a oír afirmaciones contradictorias que enturbian esas aguas. Por ejemplo, John Hostetler ha escrito un completo libro acerca de esta sociedad y afirma lo siguiente: «Las comunidades amish no son reliquias de una era pasada. Por el contrario, son la manifestación de una forma distinta de modernidad».[14] El tecnólogo Kevin Kelly, que pasó una cantidad significativa de tiempo con los amish de Lancaster County, va aún más lejos y escribe: «La vida de los amish no es en absoluto antitecnológica. De hecho, durante mis múltiples visitas he tenido la ocasión de comprobar que son *hackers* y mecánicos ingeniosos; son creativos y el epítome del “hágalo usted mismo”. De hecho, y sorprendentemente,

con frecuencia se muestran protecnología».[15]

Tal y como Kelly desarrolla en su libro de 2010 *What Technology Wants*, la imagen de los amish como luditas se desvanece en cuanto nos acercamos a una granja amish estándar, donde «mientras avanzas por la carretera, te puedes encontrar con un niño amish con peto y sombrero de paja a toda velocidad sobre unos patines en línea».[16] Algunos amish usan tractores, aunque con ruedas de metal, por lo que no pueden circular por carretera como los automóviles. Algunos también permiten el uso de trilladoras de trigo con motor, pero exigen que se tire con caballos de ese «artefacto ruidoso y humeante».[17] Los teléfonos móviles (ya sean personales o para toda la familia) casi siempre están prohibidos, pero muchas comunidades tienen una cabina telefónica.

Casi ninguna comunidad amish permite tener automóviles en propiedad, pero es habitual que sus miembros se trasladen en vehículos conducidos por otros. Kelly informa de que el uso de la electricidad está generalizado, pero que suele estar prohibido conectarse a la red eléctrica municipal. Los pañales desechables son populares, al igual que los fertilizantes químicos. En un párrafo memorable, Kelly explica que visitó a una familia que usa una fresadora de precisión controlada por ordenador y que costó 400.000 dólares para producir las piezas neumáticas que necesita la comunidad. ¿Quién opera la máquina? La hija de la casa, de diez años de edad y ataviada con un bonete. Y la máquina está detrás del establo de caballos.[18]

Por supuesto, Kelly no es la única persona que se ha fijado en la complicada relación que los amish mantienen con la tecnología moderna. Donald Kraybill, profesor en Elizabethtown College y coautor de un libro sobre los amish, insiste en los cambios que han tenido lugar a medida que más miembros de estas comunidades prefieren la actividad empresarial a la agrícola. Habla de una carpintería amish con diecinueve empleados y que usa taladradoras, sierras y pistolas de clavos, pero en lugar de

conectarse a la red eléctrica municipal usa paneles solares y generadores diésel. Otro emprendedor amish tiene un sitio web para su empresa, pero delega el mantenimiento a una empresa externa. Kraybill tiene un término para el modo matizado y en ocasiones complicado con que estas empresas usan la tecnología: «*hackeo* amish».[19]

Estas observaciones echan por tierra la creencia popular de que los amish rechazan todas las nuevas tecnologías. Entonces, ¿qué sucede en realidad? Resulta que los amish hacen algo que en esta era de consumo impulsivo y complicado parece tan radical como sencillo: empiezan por las cosas que más valoran y, a partir de ahí, se preguntan si una nueva tecnología hace más mal que bien en relación con esos valores. Tal y como explica Kraybill, se plantean las preguntas siguientes: «¿Resultará útil o perjudicial? ¿Consolidará nuestra vida juntos, como comunidad, o la debilitará de algún modo?».[20]

Cuando aparece una nueva tecnología, en cada comunidad amish acostumbra a haber un «*geek* alfa» (por usar el término de Kelly) que solicita al obispo de la comunidad permiso para probarla. Por lo general, el obispo accede. Entonces, toda la comunidad observa «atentamente» a este primer usuario, para intentar discernir el impacto final de la tecnología sobre las cosas que la comunidad valora más. Si se considera que el impacto es más negativo que positivo, la tecnología se prohíbe. En caso contrario, se acepta, aunque normalmente con restricciones de uso que maximizan lo positivo y minimizan lo negativo.

Por ejemplo, el motivo por el que para la mayoría de los amish está prohibido tener coche pero, en cambio, pueden viajar en vehículos de motor conducidos por otros tiene que ver con el impacto que el hecho de poseer un automóvil ejerce sobre el tejido de la comunidad. Tal y como explica Kelly: «Cuando apareció el primer coche, a principios del siglo pasado, los amish se dieron cuenta de que los conductores abandonaban la comunidad para irse de picnic o visitar otras ciudades en lugar de visitar a la familia o a los enfermos en domingo o de comprar en las

tiendas locales en sábado».[21] Tal y como le explicó a Kelly un miembro de una comunidad amish: «Lo primero que hacen los que abandonan a los amish es comprarse un coche».[22] Así que la mayoría de las parroquias prohíben tener coche.

Este tipo de pensamiento explica también por qué un granjero amish puede tener un panel solar o usar herramientas eléctricas alimentadas por un generador, pero no se puede conectar a la red pública. El problema no es la electricidad, sino que la red los conecta con demasiada fuerza al mundo ajeno a su comunidad, lo que viola el compromiso amish con el principio bíblico de «estar en el mundo, pero no ser del mundo».

Una vez que conocemos esta actitud más matizada hacia la tecnología, ya no podemos calificar el estilo de vida amish de curiosidad pintoresca. John Hostetler explicó que su filosofía no es un rechazo de la modernidad, sino una «forma distinta» de la misma. Kevin Kelly da un paso más y afirma que es una forma de modernidad que no podemos pasar por alto dadas las dificultades con que nos estamos encontrando. «En todas las conversaciones sobre las ventajas de evitar caer en las garras de la adicción tecnológica», escribe, «la alternativa de los amish destaca como una posibilidad honorable».[23] Es importante entender exactamente por qué se trata de una alternativa honorable, porque es en esas ventajas donde descubriremos un potente argumento en defensa del tercer principio del minimalismo, que afirma que afrontar las decisiones de forma deliberada puede ser más importante que el impacto de la decisión que se acabe tomando.

En la base de la filosofía amish en relación con la tecnología nos encontramos con el siguiente compromiso: los amish dan prioridad a los beneficios que ofrece interactuar de forma deliberada con la tecnología sobre los beneficios que se pierden cuando deciden no usar una

tecnología concreta. Han decidido que la intención es más importante que la comodidad y parece que es una decisión que les está saliendo rentable. Los amish han sido y siguen siendo una presencia estable en Estados Unidos durante más de doscientos años de modernidad acelerada y de terremotos culturales. A diferencia de algunas sectas religiosas que intentan atrapar a sus miembros con amenazas y la imposibilidad de relacionarse con el mundo exterior, los amish siguen practicando el *Rumspringa*. Durante este periodo ritual, que empieza a los dieciséis años de edad, los amish jóvenes pueden marcharse de casa y experimentar el mundo exterior alejados de las limitaciones de su comunidad. Entonces, una vez han conocido aquello a lo que van a renunciar, deciden si aceptan o no el bautizo en la iglesia amish. Un sociólogo calculó que la proporción de amish jóvenes que deciden quedarse después del *Rumspringa* se sitúa entre el ochenta y el noventa por ciento.[24]

De todos modos, debemos ser cuidadosos y no llevar el ejemplo amish demasiado lejos como modelo de vida significativa. Las limitaciones que guían a cada comunidad, llamadas *Ordnung*, acostumbran a ser decididas y aplicadas por un grupo de cuatro varones: un obispo, dos sacerdotes y un diácono, que ejercen un cargo vitalicio.[25] Dos veces al año se celebra una ceremonia de comunión durante la que se pueden plantear quejas en relación con el *Ordnung* y buscar el consenso, pero muchos miembros de estas comunidades, y sobre todo las mujeres, están privados de voz.

Desde este punto de vista, aunque los amish plasman el principio de que actuar de forma deliberada en relación con la tecnología puede ser una fuente de valor por sí misma, su ejemplo deja abierta la pregunta de si este valor persiste cuando eliminamos los impulsos más autoritarios de estas comunidades. Por suerte, tenemos buenos motivos para creer que sí.

Nos puede resultar útil llevar a cabo un experimento teórico con la iglesia menonita, muy relacionada con los

amish. Al igual que ellos, los menonitas siguen el principio bíblico de estar en el mundo sin ser del mundo, lo que los anima a adoptar la sencillez y a sospechar de las tendencias culturales que amenazan los valores nucleares de mantener comunidades fuertes y vidas virtuosas. Sin embargo, a diferencia de los amish, los menonitas cuentan con miembros más liberales que se integran en la sociedad general y adoptan la responsabilidad personal de tomar decisiones congruentes con los principios de su iglesia. Esto nos ofrece la oportunidad de ver valores semejantes a los amish en relación con la tecnología, pero aplicados en ausencia de un *Ordnung* autoritario.

Deseoso de ver esta filosofía en acción, me reuní con una menonita liberal llamada Laura, una maestra de escuela que vive con su esposo y su hija en Albuquerque, Nuevo México. Laura asiste a la iglesia menonita local y vive en un barrio en el que hay como mínimo otra docena de familias menonitas, lo que la ayuda a mantener la conexión con los valores de su comunidad. Sin embargo, las decisiones relativas a su estilo de vida la competen solo a ella. Esto último no le ha impedido actuar con intención en lo que concierne a sus decisiones tecnológicas. Esta realidad se hace evidente sobre todo en la que, quizá, sea la más radical de sus decisiones: nunca ha tenido un teléfono inteligente y no tiene la menor intención de poseer uno en el futuro.

«Creo que no sería una buena usuaria de *smartphone*», me explicó. «No creo que fuera capaz de tenerlo y punto, sin pensar en él en todo el día. Cuando salgo de casa, no pienso en todas esas distracciones, no cargo con ellas.»[26] Muchas personas rechazarían la posibilidad de renunciar a su móvil enumerando todas las cosas que este les facilita (ligeramente), desde comprobar las críticas de un restaurante en una ciudad nueva hasta orientarse con el GPS. A Laura no le preocupa perderse estas pequeñas ventajas tecnológicas. «Anotar las indicaciones para ir a donde sea antes de salir de casa no me supone un esfuerzo», me dijo. Lo importante para Laura es cómo su decisión

deliberada sustenta las cosas que, para ella, tienen un valor incalculable, como la posibilidad de conectar con las personas a las que quiere y disfrutar de la vida en el momento. Durante nuestra conversación, insistió en la importancia de estar presente con su hija, incluso cuando se aburren, y en el valor que obtiene pasando tiempo con amigos sin distracciones. Laura también relaciona el esfuerzo de ser una «consumidora consciente» con cuestiones relativas a la justicia social, que también tienen mucha importancia en la Iglesia menonita.

Al igual que sucede con los amish, que viven plenamente satisfechos sin las comodidades modernas, una parte importante de la satisfacción de Laura respecto a su vida sin teléfono inteligente se deriva de la decisión en sí misma. «La decisión [de no usar un *smartphone*] me da una sensación de autonomía», me dijo. «Controlo el papel que la tecnología puede desempeñar en mi vida.» Y, tras unos instantes de duda, añadió: «A veces hace que me sienta algo engreída». Lo que Laura describe modestamente como engreimiento es, casi con toda seguridad, algo mucho más fundamental para el desarrollo humano: la sensación de sentido que se desprende de actuar con intención.

Si juntamos todas estas piezas, llegamos a una sólida justificación del tercer principio del minimalismo. El hecho de que esta filosofía resulte tan efectiva se debe, en parte, a que el mismo acto de ser selectivos acerca de las herramientas que usamos ya nos proporciona una satisfacción, por lo general, muy superior a la que perdemos por no usar las herramientas que decidimos evitar.

Trato este principio en último lugar porque creo que es el que transmite la lección más importante. Tal y como demuestran el campesino amish del Antiguo Orden, encantado de llevar las riendas de un carro de caballos, y la menonita satisfecha con su móvil pasado de moda, es el

propio compromiso con el minimalismo lo que ofrece la mayor satisfacción. El subidón de azúcar que nos proporciona la comodidad es pasajero y el malestar por perdérnosla se desvanece rápidamente; por el contrario, la satisfacción significativa que experimentamos cuando recuperamos el control sobre lo que nos roba el tiempo y la atención se prolonga en el tiempo.

UNA MIRADA NUEVA A CONSEJOS ANTIGUOS

La idea de que menos puede ser más, el concepto básico del minimalismo, no es nada nuevo. Tal y como he mencionado en la introducción, este concepto se remonta a la Antigüedad y son muchos quienes lo han defendido desde entonces. Por lo tanto, no debería sorprendernos que podamos aplicar esta idea tan antigua a la era actual.

Dicho esto, los últimos veinte años se han visto definidos también por la revitalización de la narrativa del tecnomaximalismo, que afirma que más es mejor cuando hablamos de tecnología: más conexión, más información, más opciones... Esta filosofía encaja ingeniosamente con el objetivo general del humanismo liberal, que quiere ofrecer más libertad a las personas, por lo que evitar una red social popular o negarse a seguir los últimos cotilleos en línea puede llegar a parecer vagamente antiliberal.

Por supuesto, se trata de una asociación de ideas engañosa. Entregar nuestra autonomía personal a un conglomerado de la economía de la atención, que es lo que hacemos cuando nos apuntamos al siguiente nuevo servicio indispensable que sale del aula de capitalismo de inversión de Silicon Valley, es lo contrario a la libertad y lo más probable es que acabe deteriorando nuestra individualidad. Sin embargo, dada la fuerza que el argumento maximalista tiene en la actualidad, me pareció necesario ofrecer en este capítulo una defensa completa del minimalismo. Incluso las ideas más antiguas necesitan investigaciones nuevas que demuestren que siguen siendo relevantes.

Cuando se trata de nuevas tecnologías, se puede afirmar casi con toda seguridad que menos es más. Espero que las páginas anteriores te hayan dejado claro el porqué.

Capítulo 3

LA LIMPIEZA DIGITAL

CÓMO CONVERTIRSE (RÁPIDAMENTE) EN MINIMALISTA

Asumiendo que te haya convencido de que el minimalismo digital merece la pena, el siguiente paso es decidir cuál es la mejor manera de adoptar este estilo de vida. En mi experiencia, cambiar de hábitos de manera gradual y de uno en uno no funciona, porque el atractivo intrínseco de la economía de la atención combinado con la fricción de la comodidad, reducirá tu inercia y te hará volver al punto de partida.

Por lo tanto, recomiendo una transformación rápida, algo que ocurra en un breve periodo de tiempo y que se ejecute con tanta convicción que prácticamente garantice que los resultados serán duraderos. Llamo a este proceso limpieza digital y funciona del siguiente modo.

El proceso de limpieza digital

1. Reserva un periodo de treinta días durante el que descansarás de todas las tecnologías opcionales en tu vida.
2. Durante esos treinta días, explora y redescubre actividades y conductas que te resulten satisfactorias y significativas.
3. Al final de los treinta días, reintroduce tecnologías opcionales en tu vida, empezando con una pizarra en blanco. Para cada tecnología que reintroduzcas, determina qué valor aporta a tu vida y el modo exacto

en que la usarás para maximizar su valor.

De un modo muy parecido a cuando hacemos una limpieza a fondo en casa, este experimento de estilo de vida te permite reiniciar tu vida digital eliminando las herramientas distractoras y los hábitos compulsivos que se pueden haber ido acumulando sin pensar a lo largo del tiempo y sustituirlos por un conjunto de conductas mucho más deliberadas y que habrás optimizado, como un verdadero minimalista, para que refuercen tus valores en lugar de mermarlos.

Tal y como he explicado anteriormente, la segunda parte de este libro te ofrecerá ideas y estrategias para personalizar tu estilo de vida minimalista de modo que resulte sostenible a largo plazo. De todos modos, te sugiero que empieces por esta limpieza y que, una vez hayas iniciado la transformación, pases a los capítulos siguientes para optimizar el resultado. Tal y como suele suceder en la vida, el primer paso es el más importante. Con todo esto en mente, seguiremos estudiando de cerca los detalles de la ejecución de la limpieza digital. Por suerte, como explicaré a continuación, cuando se trata de estudiar la mejor manera de tener éxito en este proceso, no tenemos que empezar de cero. Muchos otros han recorrido este camino antes que nosotros.

A principios de diciembre de 2017, envié a mi lista de distribución un correo electrónico en el que resumía las ideas principales de este proceso: «Busco voluntarios dispuestos a llevar a cabo una limpieza digital durante el mes de enero y a mantenerme al corriente del proceso». Esperaba que me respondieran entre cuarenta y cincuenta lectores valientes. Me equivoqué: se apuntaron más de 1.600 personas. Nuestro esfuerzo llegó incluso a las noticias nacionales.[1]

En febrero empecé a recabar informes más detallados

de los participantes. Quería descubrir qué normas habían aplicado en relación con el uso de la tecnología durante la limpieza y cómo les había ido durante el periodo de treinta días. Estaba especialmente interesado en conocer las decisiones que habían tomado una vez llegado el momento de reintroducir tecnologías opcionales en sus vidas.

Recibí y leí cientos de estas explicaciones detalladas y llegué a dos conclusiones claras. La primera fue que la limpieza digital funciona. Los participantes se quedaron sorprendidos al constatar hasta qué punto sus vidas digitales estaban dirigidas por conductas reflejas y tics compulsivos. El mero hecho de deshacerse de toda esa basura y empezar a diseñar su vida digital de nuevo fue como librarse de un peso psicológico que ni siquiera habían sido conscientes de llevar a sus espaldas. Terminaron el proceso de limpieza con un estilo de vida digital simplificado que, por algún motivo que no podían explicar, les parecía «correcto».

La segunda conclusión clara a la que llegué es que el proceso de limpieza es complicado. Un número significativo de personas abandonaron el proceso antes de los treinta días. Lo más interesante es que la mayoría de estos abandonos prematuros no tuvieron nada que ver con la falta de fuerza de voluntad (recuerda que estamos hablando de un grupo que se autoseleccionó porque quería mejorar). En general se debieron a errores sutiles en la ejecución. Por ejemplo, uno de los problemas habituales fueron normas de limitación de tecnología que o bien eran demasiado estrictas o bien eran demasiado vagas. Otro error fue no prever con qué sustituirían esas tecnologías durante el periodo de limpieza, lo que provocó ansiedad y aburrimiento. Los que trataron este experimento como un mero proceso de desintoxicación, con el objetivo de hacer una pausa en su vida digital y luego reanudarla tal y como estaba, también tuvieron dificultades. Una desintoxicación temporal es una decisión mucho más débil que intentar aplicar un cambio permanente en tu vida y, por lo tanto, es mucho más fácil que la mente nos sabotee cuando las cosas

se ponen difíciles.

Dada la realidad de esta segunda conclusión, dedicaré el resto de este capítulo a ofrecer explicaciones aclaratorias y sugerencias para cada uno de los tres pasos del proceso de limpieza que he resumido antes. Ofreceré ejemplos detallados de cada uno de ellos, extraídos de los participantes en mi experimento de limpieza digital en masa, para ayudarte a evitar errores comunes y a reajustar tu experiencia, de modo que las probabilidades de éxito sean las máximas.

PASO #1: DEFINIR LAS NORMAS DE USO DE LA TECNOLOGÍA

Durante los treinta días de limpieza digital, se supone que has de dejar a un lado las «tecnologías opcionales» en tu vida. Por lo tanto, el primer paso en este proceso de limpieza es definir qué tecnologías incluyes en la categoría de «opcionales».

En este contexto, cuando hablo de tecnología me refiero a todo aquello que a lo largo del libro hemos llamado «nuevas tecnologías», como aplicaciones, sitios web y herramientas digitales asociadas que nos llegan a través de la pantalla del ordenador o del móvil y cuyo objetivo es entretenernos, informarnos o conectarnos. Los mensajes de texto, Instagram o Reddit son ejemplos de los tipos de tecnología que debes reevaluar durante la preparación de la limpieza digital; el microondas, la radio o el cepillo de dientes eléctrico, no.

Hay un caso específico especialmente interesante y que me plantearon muchos de los participantes en el experimento de limpieza en masa: los videojuegos. Lo cierto es que cuesta clasificarlos como «nueva tecnología», porque llegaron décadas antes de la revolución de las redes digitales y de la informática móvil que hemos vivido durante los últimos veinte años. Sin embargo, estos juegos ejercen en muchas personas, y en especial en varones

jóvenes, una atracción adictiva similar a la que experimentan con otras nuevas tecnologías. Tal y como me dijo Joseph, un empresario de veintinueve años de edad, «me pongo nervioso si no ocupo mi tiempo de relax con videojuegos».[2] Al final, clasificó los videojuegos, junto a su consumo compulsivo de blogs, como uno de los factores de su vida digital que lo estaba desgastando. Si crees, como Joseph, que esos juegos son una parte significativa de tu vida, inclúyelos en la lista de tecnologías que vas a evaluar durante la confección de las normas de tu limpieza digital.

La televisión es otro caso límite puesto que, en la era del *streaming*, se ha convertido en un término muy amplio que puede abarcar muchos tipos distintos de ocio visual. Antes del experimento de limpieza en masa, sentía cierta ambivalencia acerca de si el servicio de *streaming* de Netflix, y sus equivalentes, era algo que se pudiera considerar como una tecnología potencialmente opcional. Sin embargo, los comentarios de los participantes en el experimento eran prácticamente unánimes: sí, lo era. Kate, una asesora de dirección, me dijo: «Tengo tantas ideas que me gustaría poner en práctica... Sin embargo, cada vez que me sentaba a trabajar en ellas, no sé cómo, Netflix acababa apareciendo en mi pantalla». Los participantes como Kate insistieron en que las tecnologías de este tipo debían estar incluidas durante el proceso de definición de las normas de la limpieza digital de cada uno.

Una vez hayas identificado las tecnologías relevantes, debes decidir cuáles son lo suficientemente «opcionales» como para que puedas prescindir de ellas durante los treinta días del proceso de limpieza. Esta es mi norma general: considera que la tecnología es opcional a no ser que su retirada temporal pueda perjudicar o interferir seriamente con tu vida personal o profesional cotidiana.

Esta norma impide que podamos considerar opcionales a la mayoría de las tecnologías profesionales. Por ejemplo, si dejas de mirar el correo electrónico del trabajo, tu carrera profesional saldrá perjudicada, por lo que no me puedes usar como excusa para cerrar tu bandeja de entrada durante

un mes. Del mismo modo, si tu trabajo te exige visitar de vez en cuando Facebook Messenger para contactar con alumnos potenciales (como era el caso de Brian, un profesor de música que participó en mi experimento), esta actividad tampoco es opcional.

En cuanto a la faceta personal, estas exenciones se suelen aplicar a tecnologías que desempeñan una función logística clave. Por ejemplo, si tu hija usa mensajes de texto para decirte que ya la puedes ir a buscar porque el entrenamiento de fútbol ha terminado, puedes seguir usando el servicio con este propósito. Podemos aplicar exenciones parecidas cuando la eliminación de una tecnología puede perjudicar gravemente una relación: por ejemplo, cuando se usa FaceTime para hablar con una pareja destinada al extranjero con el ejército.

Sin embargo, no debemos confundir «cómodo» con «clave». Perder el acceso a un grupo de Facebook que anuncia los eventos en el campus universitario es incómodo, pero perderte esta información durante treinta días no perjudicará tu vida social y, por otro lado, es muy posible que te exponga a otras maneras de usar el tiempo. Del mismo modo, varios de los participantes en el experimento de limpieza en masa afirmaron que necesitaban seguir usando herramientas de mensajería instantánea como WhatsApp o Facebook Messenger, porque eran la manera más sencilla de comunicarse con sus amigos en el extranjero. Aunque esto sea verdad, en la mayoría de los casos estas relaciones podrán soportar un mes de contactos menos frecuentes.

Y, lo que es aún más importante, la incomodidad puede resultar útil. Perder el contacto intrascendente con amigos en otros países te puede ayudar a aclarar cuáles de estas amistades eran reales, para empezar, y a reforzar la relación con las que queden. Esto es exactamente lo que le sucedió a Anya, una participante en el experimento, natural de Bielorrusia pero que ahora estudia en una universidad estadounidense. Tal y como declaró a *The New York Times* para un artículo sobre mi experimento, tomarse un

descanso de las relaciones en línea con sus amigos internacionales «me ayudó a sentirme más comprometida con el tiempo que pasaba con la gente... Como [interactuábamos] con menos frecuencia, teníamos la sensación de que queríamos aprovechar la ocasión al máximo».[3] Kushboo, un estudiante de segundo en la universidad, lo explicó de un modo aún más sencillo cuando me dijo: «En pocas palabras, solo perdí el contacto con personas con las que no necesitaba (o en algunos casos, ni siquiera quería) mantener un contacto constante».

Mi última sugerencia es que uses procedimientos operativos cuando te encuentres con una tecnología que es mayoritariamente opcional, a excepción de unos pocos casos de uso importante. Estos procedimientos especifican cómo y cuándo usarás una tecnología concreta, por lo que te permiten mantener los usos importantes sin necesidad de recaer en un uso ilimitado. Los participantes del experimento de limpieza en masa me dieron muchos ejemplos de este tipo de procedimientos operativos.

Una escritora independiente, Mary, quería descansar de tener que contestar continuamente sus mensajes de móvil. («Vengo de una familia muy numerosa y aficionada a los mensajes de texto», me explicó.) El problema era que cuando su marido viajaba, algo que sucedía con frecuencia, a veces le enviaba mensajes que necesitaban una respuesta rápida por parte de Mary. La solución fue reconfigurar el teléfono para personalizar la notificación de la entrada de mensajes de su marido y desactivar todas las demás. Del mismo modo, un asesor medioambiental llamado Mike necesitaba estar al día de los correos electrónicos personales, pero quería evitar comprobarlos compulsivamente, por lo que ideó la norma de que solo podía entrar en la cuenta de correo desde el ordenador, no desde el móvil.

Caleb, un informático, decidió que podía seguir escuchando *podcasts*, pero solo durante el desplazamiento de ida y vuelta al trabajo, que duraba dos horas. («La idea de tener que escuchar lo que fuera que la radio tuviera que

decirme era demasiado para mí.») Brooke, que se describe como escritora, educadora y madre a jornada completa, decidió que quería abandonar por completo el acceso a internet, pero, para que la norma fuera sostenible, especificó dos excepciones en las que sí podría abrir el navegador: el correo electrónico y comprar artículos para el hogar en Amazon.

También descubrí cuán creativos podían llegar a ser los participantes a la hora de limitar el uso de medios de *streaming* en contextos en los que no querían eliminarlos por completo. Un estudiante universitario de primer curso, Ramel, se abstuvo de usar medios de *streaming* excepto cuando lo hacía en compañía de otros: «No me quería aislar en situaciones sociales en las que se diera este tipo de ocio». Por su parte, a Nathaniel, un profesor universitario, no le preocupaba el ocio de alta calidad en su vida, pero sí los atracones de pantalla, así que adoptó una restricción ingeniosa: «No más de dos episodios de cualquier serie por semana».

Diría que aproximadamente el treinta por ciento de las normas descritas por los participantes estaban moduladas por procedimientos operativos, mientras que el setenta por ciento restante eran prohibiciones absolutas de una tecnología concreta. En general, un exceso de procedimientos operativos puede hacer que el experimento de limpieza resulte inmanejable, pero la mayoría de las personas necesitaban que al menos algunas de las restricciones estuvieran matizadas.

Para resumir los puntos principales de este paso:

- La limpieza digital concierne sobre todo a las nuevas tecnologías, término que describe a las aplicaciones, sitios web y herramientas a las que se accede mediante una pantalla de ordenador o de móvil. Probablemente, también deberías incluir en esta categoría los videojuegos y los servicios de vídeo en *streaming*.

- Descansa durante treinta días de todas las tecnologías a las que consideres «opcionales», es decir, las que puedas abandonar sin que eso genere perjuicios ni problemas importantes en tu vida personal o profesional. En algunos casos, te abstendrás de la tecnología por completo, mientras que en otros quizá tengas que especificar una serie de procedimientos operativos que dicten exactamente cuándo y cómo usarás la tecnología durante el proceso.
- Al final, te quedarás con una lista de tecnologías prohibidas junto a una serie de procedimientos operativos relevantes. Ponlo todo por escrito y cuélgalo en algún sitio donde lo veas cada día. La clave del éxito reside en la claridad acerca de lo que puedes hacer y lo que no puedes hacer durante la limpieza.

PASO #2: DESCANSA DURANTE TREINTA DÍAS

Ahora que has definido tus normas tecnológicas, el siguiente paso de la limpieza digital es que la apliques durante treinta días.* Es muy probable que, al principio, la vida sin estas tecnologías opcionales te resulte muy difícil. Tu mente ha desarrollado unas expectativas determinadas en relación con las distracciones y el ocio y, cuando elimines la tecnología opcional de tu experiencia diaria, esas expectativas se quebrarán. Y eso puede resultar muy desagradable.

De todos modos, muchos de los participantes en mi experimento de limpieza en masa explicaron que la incomodidad desapareció al cabo de una semana o dos. Brooke describió así la experiencia:

> Los primeros días fueron sorprendentemente duros y mis hábitos adictivos se revelaron con una claridad asombrosa. Los momentos de hacer cola, los momentos entre una actividad y la siguiente, los momentos de aburrimiento, los momentos en los que anhelaba contactar con mis personas preferidas, los momentos en los que quería evadirme, los momentos en los

> que, sencillamente, quería «mirar algo», los momentos en los que necesitaba una distracción de algún tipo… acudía al teléfono y, entones, recordaba que todo había desaparecido.

Sin embargo, a partir de entonces las cosas mejoraron. «A medida que el tiempo pasaba, los síntomas de abstinencia iban desapareciendo y empecé a olvidarme del móvil», explicó.

Daria, una joven asesora de dirección, admitió que durante los primeros días del experimento sacaba el móvil compulsivamente, antes de recordar que había desinstalado todas las aplicaciones de redes sociales y de noticias. Lo único que había dejado en el móvil que le permitía acceder a información era la previsión meteorológica. «Durante esa primera semana», me dijo, «supe el tiempo que hacía hora a hora en tres o cuatro ciudades distintas». La compulsión de buscar algo, lo que fuera, era tan fuerte que no podía ignorarla. Sin embargo, una vez pasadas un par de semanas, afirmó: «Perdí casi todo el interés [por buscar cosas en internet]».

Esta experiencia de desintoxicación es importante, porque te ayudará a tomar decisiones más inteligentes una vez finalizada la limpieza y empieces a reintroducir algunas de estas tecnologías en tu vida. Uno de los motivos principales por los que recomiendo tomarse un descanso prolongado antes de intentar transformar la vida digital es que, sin la claridad que aporta la desintoxicación, la atracción adictiva de las aplicaciones sesgará tus decisiones. Si decides cambiar tu relación con Instagram justo ahora, es muy probable que tus decisiones acerca del papel que debería desempeñar en tu vida sean mucho más débiles que si antes de tomarlas te has abstenido de usar el servicio durante treinta días.

Tal y como he mencionado antes en este mismo capítulo, entender la limpieza digital como una mera experiencia de desintoxicación es un error. El objetivo, además de descansar de la tecnología, es desencadenar una transformación permanente de tu vida digital. La desintoxicación es uno más entre los pasos que sustentarán

esta transformación.

Teniendo esto en cuenta, tus obligaciones durante el proceso de limpieza van más allá de seguir las normas que te hayas impuesto en relación con la tecnología. Para que el proceso tenga éxito, también debes dedicar este periodo a intentar redescubrir qué te importa y de qué disfrutas fuera del deslumbrante mundo de la conexión continua. Es crucial que lo determines antes de la reintroducción de la tecnología al final del proceso de limpieza. En la segunda parte del libro, desarrollaré el argumento de que las probabilidades de éxito en la disminución del papel que las herramientas digitales desempeñan en tu vida aumentarán si cultivas alternativas de alta calidad a la distracción simple que ofrecen. En muchas ocasiones, lo que sucede es que el uso compulsivo del teléfono oculta el vacío que deja la ausencia de una vida de ocio bien planificada. Reducir las distracciones fáciles sin haber llenado antes ese vacío puede hacer que la vida resulte desagradablemente monótona, un resultado que, con toda probabilidad, puede sabotear la transición al minimalismo.

Otro motivo por el que es importante dedicar los treinta días de limpieza a redescubrir qué te proporciona placer es que esta información será tu guía cuando reintroduzcas la tecnología al final del proceso. Tal y como he explicado, el objetivo de la reintroducción es que la tecnología trabaje para reforzar cosas específicas que son valiosas para ti. Entender la tecnología así, como un medio para un fin, exige tener muy claro cuáles son esos fines.

La buena noticia es que reconectar con las actividades de las que solían disfrutar antes de verse atrapados por las pantallas resultó más fácil de lo que esperaban los participantes de mi experimento de limpieza en masa. Unaiza, una alumna de posgrado, pasaba las tardes navegando por Reddit. Durante el proceso de limpieza, reorientó este tiempo a leer libros que pedía prestados en la facultad y en la biblioteca de su zona. «Durante ese mes leí ocho libros y medio. Jamás se me hubiera ocurrido hacerlo antes», me dijo. Melissa, una agente de seguros, terminó

«solo» tres libros durante sus treinta días, pero también se organizó el guardarropa, cenó con amigos y encontró tiempo para quedar con su hermano con mayor frecuencia. «Ojalá él también participara en un experimento de limpieza», me dijo, «porque me resultó muy molesto que mirara el móvil cada dos por tres mientras hablábamos». Incluso empezó a buscar casa, algo que llevaba tiempo posponiendo debido a la percepción de falta de tiempo. Al final del proceso ya había hecho una oferta por una vivienda (y se la aceptaron).

Kushboo leyó cinco libros durante su limpieza. Fue todo un hito para él, porque fueron los primeros libros que leía voluntariamente desde hacía más de tres años. También retomó dos de sus antiguas aficiones, a las que antes se dedicaba con empeño: pintar y escribir códigos para ordenador. «Estas dos actividades me encantaban, pero dejé de practicarlas cuando empecé la universidad, porque creía que no tenía tiempo.» La búsqueda de actividades analógicas deliberadas llevó a Caleb a empezar a escribir un diario y a leer antes de acostarse cada noche. También empezó a escuchar discos de vinilo en un tocadiscos, de principio a fin, sin cascos ni botones que poder pulsar en momentos de impaciencia para pasar a la siguiente canción: fue una experiencia mucho más enriquecedora que el hábito de Caleb de abrir Spotify y buscar la canción perfecta. Marianna, una madre a jornada completa, se implicó tanto en actividades creativas durante su limpieza que decidió empezar un blog para compartir su trabajo y conectar con otros artistas. Craig, un ingeniero, explicó que «La semana pasada entré en la biblioteca del barrio por primera vez desde que mis hijos se hicieron mayores... Me encantó descubrir siete libros que me resultaron interesantes».

Al igual que muchos de los padres y madres que participaron en mi experimento, Tarald invirtió en su familia el tiempo y la atención que había recuperado. Estaba descontento con lo distraído que se mostraba cuando estaba con sus hijos. Me explicó que, cuando estaban en el

parque y acudían a él para que los felicitara por algo que acababan de hacer y que creían que haría que se sintiera orgulloso, él no se daba ni cuenta, porque toda su atención estaba en el teléfono. «Empecé a pensar en cuántas de estas pequeñas victorias me habría perdido por la absurda necesidad de actualizar las noticias por enésima vez.» Durante su limpieza, redescubrió la satisfacción de pasar tiempo de verdad con sus hijos en lugar de limitarse a tener una proximidad física con ellos, pero con los ojos pegados a la pantalla. Se fijó en lo surrealista que resultaba ser el único padre del parque que no miraba hacia abajo.

Brooke también se descubrió «interactuando de un modo más deliberado» con sus hijos. En su caso no fue un cambio buscado, sino una consecuencia natural de la limpieza, que la ayudó a sentirse «mucho menos atareada y dispersa» y le dejó espacio para gravitar hacia actividades más importantes. También volvió a tocar el piano y reaprendió a coser, lo que nos hace ver la gran cantidad de tiempo que podemos recuperar cuando dejamos a un lado la actividad digital sin sentido y volvemos a dar prioridad a nuestro yo verdadero.

Brooke explica muy bien algo que muchos otros voluntarios dijeron también acerca de su mes de limpieza: «Alejarme de la tecnología durante treinta y un días me permitió recuperar una claridad que ni siquiera era consciente de haber perdido... Ahora que estoy fuera y miro hacia dentro, me doy cuenta de que el mundo tiene mucho más que ofrecerme».

Resumamos los puntos principales de este segundo paso:

- Es muy probable que el primer par de semanas de limpieza digital te resulten difíciles y que tengas que resistirte al impulso de acceder a tecnologías a las que no tienes acceso. Sin embargo, estas tentaciones pasarán y la sensación de desintoxicación que te embargará te resultará muy útil cuando llegue el momento de tomar decisiones claras al final de la

limpieza.

- El objetivo de la limpieza digital va más allá de un mero descanso de la tecnología intrusiva. Durante este mes, debes explorar enérgicamente actividades de mejor calidad con las que puedas llenar el tiempo liberado por las tecnologías opcionales que estés evitando. Este periodo se debería caracterizar por la actividad y la experimentación enérgicas.
- Cuando llegues al final del proceso de limpieza, tendrías que haber redescubierto el tipo de actividades que te producen verdadera satisfacción, lo que te permitirá confeccionar con seguridad una vida mejor, una en la que la tecnología desempeña una función secundaria y de apoyo a fines más significativos.

PASO #3: REINTRODUCIR LA TECNOLOGÍA

Una vez completados los treinta días de descanso, llega el momento de abordar el último paso de la limpieza digital: reintroducir tecnología opcional en tu vida. Es un proceso más exigente de lo que puedas imaginar.

Algunos de los participantes en el experimento de limpieza trataron el proceso como una desintoxicación digital clásica y reintrodujeron todas las tecnologías digitales cuando la limpieza terminó. Esto es un error. El objetivo de este último paso es empezar desde cero y dejar que vuelvan a tu vida únicamente las tecnologías que satisfagan unos estrictos criterios minimalistas. La atención que dediques a este paso determinará si el proceso instiga o no cambios duraderos en tu vida.

Teniendo esto en cuenta, debes preguntarte lo siguiente en relación con cada tecnología opcional que te plantees reintroducir en tu vida: ¿esta tecnología es congruente y respalda algo verdaderamente valioso para mí? Esta es la única condición que debe cumplir toda la tecnología que decidas reintroducir en tu vida. El hecho de que aporte algo de valor es irrelevante; el minimalista digital pone la

tecnología al servicio de las cosas más importantes en su vida y no le importa perderse todo lo demás. Por ejemplo, cuando te plantees esta primera pregunta, quizá decidas que navegar por Twitter para entretenerte no respalda ningún valor importante. Al mismo tiempo, puedes decidir que mantenerte al día de las fotos que tu prima sube a Instagram de su bebé sí que es congruente con la importancia que le otorgas a la familia.

Si una tecnología concreta pasa el filtro de esta primera pregunta, debe enfrentarse a un estándar aún más difícil: ¿es esta tecnología la mejor manera de contribuir a potenciar ese valor? Justificamos muchas de las tecnologías que tiranizan nuestro tiempo y nuestra atención con las conexiones más tangenciales con algo que nos importa. Por el contrario, el minimalista mide el valor de esas conexiones y solo se conforma con las más sólidas. Piensa, por ejemplo, en el ejemplo de seguir a tu prima en Instagram para mantenerte al día de las fotos de su bebé. Hemos dicho que esta actividad podría estar justificada por la importancia que le das a la familia. Sin embargo, la gran pregunta que te debes hacer a continuación es si mirar las fotos de Instagram es la mejor manera de ensalzar este valor. Si lo piensas un poco, es muy probable que llegues a la conclusión de que no. Algo tan sencillo como llamar por teléfono a tu prima una vez al mes sería, casi con toda seguridad, mucho más efectivo a la hora de mantener el vínculo.

Si una tecnología supera estas dos preguntas de cribado, aún hay una tercera que debes responder antes de incorporarla nuevamente a tu vida: ¿cómo usaré esta tecnología de ahora en adelante para maximizar su valor y minimizar sus perjuicios? En la segunda parte del libro, exploro la idea de que muchas empresas de la economía de la atención quieren que pienses en sus servicios de un modo binario: o la uso o no la uso. Esto les permite atraerte a su ecosistema mediante una característica que te parece importante y, entonces, una vez eres un «usuario», despliegan toda una estrategia de captura de atención para

abrumarte con opciones integradas e intentar que interactúes con el servicio mucho más allá de tu intención original.

Los minimalistas digitales combaten esta situación manteniendo procedimientos operativos estándar que dictan cuándo y cómo usarán las herramientas digitales en sus vidas. Nunca se limitarían a decir: «Uso Facebook porque me ayuda en mi vida social». Por el contrario, harían una declaración de intenciones mucho más específica, como: «Entro en Facebook cada sábado desde mi ordenador para ver qué hacen mis amigos y mi familia. No tengo la aplicación móvil y he reducido la lista de amigos para quedarme solo con las relaciones significativas».

Encajemos todas las piezas para elaborar un resumen del proceso de cribado minimalista.

El cribado tecnológico minimalista

Para incorporar nuevamente una tecnología opcional a tu vida al final de la limpieza digital, esta debe:

1. Estar al servicio de algo profundamente valioso para ti (no basta con que te ofrezca algún beneficio).
2. Ser la mejor opción tecnológica para ensalzar ese valor (si no lo es, sustitúyela por otra mejor).
3. Desempeñar un papel en tu vida limitado por un procedimiento operativo estándar que especifique cómo y cuándo la usarás.

Aunque puedes aplicar este cribado a cualquier tecnología nueva que estés pensando en adoptar, es especialmente efectivo cuando lo aplicas al final de una limpieza digital, porque la pausa tecnológica precedente te ayuda a discernir con más claridad tus valores y te demuestra que la vida no exige que sigamos siendo esclavos del *statu quo* digital. Si eres como muchos de los

participantes en el experimento de limpieza digital, la función de la tecnología en tu vida se transformará por completo una vez hayas superado el paso de la reintroducción con el proceso de cribado anterior.

Un ingeniero eléctrico, llamado De se sorprendió al descubrir durante su limpieza digital lo adicto que se había vuelto a buscar noticias en línea y lo nervioso que lo ponía, sobre todo cuando leía artículos sobre cuestiones políticas. «[Durante la limpieza] me deshice de todos los servicios de noticias y me encantó. Eso de que ojos que no ven, corazón que no siente puede ser muy cierto», me dijo. Al final del proceso de limpieza se dio cuenta de que la ausencia total de noticias no era sostenible, pero también vio que suscribirse a docenas de listas de distribución por correo electrónico y comprobar compulsivamente los sitios de últimas noticias no era la mejor manera de satisfacer su necesidad de mantenerse informado. Ahora repasa <AllSides.com> una vez al día; se trata de un sitio que cubre las noticias más importantes, pero que las enlaza con neutralidad a tres artículos: uno de una fuente asociada a la izquierda política, otro a la derecha y otro al centro. Este formato difumina la carga emocional que impregna gran parte de la cobertura de las cuestiones políticas y permite a De mantenerse al día sin pasarlo mal.

Kate resolvió este mismo problema sustituyendo la lectura de noticias escritas por la escucha de un *podcast* con un resumen de las noticias del día por la mañana. Así, se mantenía informada sin el peligro de ir pasando de un sitio a otro sin pensar. Por su parte, a Mike le resultó más efectivo sustituir todas las noticias en línea por una tecnología más antigua: la radio.

Descubrió que si ponía la emisora NPR de fondo mientras se dedicaba a tareas manuales, se mantenía suficientemente al día de la actualidad y evitaba muchos de los inconvenientes de seguir las noticias por internet. Ramel también se pasó a una tecnología más antigua: en lugar de repasar distintas redes sociales para saber lo que pasa en el mundo, se ha suscrito a un periódico y se lo entregan a

domicilio cada día.

Aunque quizá era de esperar, muchos de los participantes en el experimento de limpieza en masa acabaron por abandonar los servicios de redes sociales que antes les ocupaban tanto tiempo. Estos servicios se las ingenian para introducirse en tu vida mediante la presión social y proposiciones vagas, por lo que no acostumbran a resistir el rigor del cribado que acabamos de ver. Sin embargo, también fueron muchos los participantes que reintrodujeron las redes sociales de un modo limitado, para que sirvieran a propósitos específicos. En esos casos, la mayoría fueron muy rigurosos a la hora de limitar los servicios con procedimientos operativos estrictos.

Por ejemplo, ahora Marianna solo accede una vez a la semana (el fin de semana) a las redes sociales que ha reintroducido. Enrique, un ingeniero de ventas, me dijo que «Twitter era lo que me perjudicaba más», así que también se limitó a consultarlo únicamente el fin de semana. Ramel y Tarald decidieron que les bastaba con desinstalar las aplicaciones de redes sociales de los móviles. La dificultad adicional que entrañaba acceder a los servicios desde el explorador del ordenador les pareció suficiente para limitar su uso a los propósitos más importantes.

Algunos de los participantes compartieron una experiencia interesante: retomaron con avidez sus tecnologías opcionales, pero enseguida descubrieron que ya no les apetecía usarlas. Kate me describió así esta experiencia:

> El día que terminó la limpieza, corrí a Facebook, a mis antiguos blogs, a Discord... entusiasmada y dispuesta a lanzarme de cabeza. Y entonces, tras una media hora de navegar sin rumbo, levanté la mirada y pensé... ¿Por qué estoy haciendo esto? Esto es... aburrido. No me aporta la menor felicidad. Tuve que pasar por el proceso de limpieza para darme cuenta de que esas tecnologías no me aportan nada en absoluto.

No ha vuelto a usar esos servicios.

Varios participantes descubrieron que haber eliminado

la necesidad de mantener relaciones a base de clics en las redes sociales les exigió encontrar maneras alternativas de conectar con los amigos. Por ejemplo, una publicitaria digital, Ilona, confeccionó un calendario regular para llamar y escribir a sus amigos, lo que reforzó las relaciones más sólidas a costa de algunas de las más ligeras y que muchos hemos llegado a esperar. «Al final, acepté el hecho de que me perdería algunos eventos de sus vidas, pero que valía la pena a cambio de la energía mental que me ahorraría al no estar en las redes sociales.»

Otros participantes aplicaron procedimientos operativos inusuales durante el proceso de reintroducción. Abby, una londinense que trabaja en la industria del turismo, eliminó el explorador de su móvil, una modificación nada trivial. «Decidí que no necesitaba conocer la respuesta a todo al instante», me dijo. Entonces, compró una libreta de las de toda la vida, donde apunta las ideas que se le ocurren en el metro. Caleb instauró un toque de queda para el móvil: no puede usarlo entre las nueve de la noche y las siete de la mañana, mientras que un ingeniero informático llamado Ron solo se permite visitar con regularidad dos sitios web, lo que es una mejora sustancial teniendo en cuenta que solía visitar más de cuarenta. Rebecca transformó su experiencia diaria comprándose un reloj. Aunque pueda parecer algo trivial para los lectores más mayores, para Rebecca, de diecinueve años, fue un acto muy deliberado. «Creo que aproximadamente el setenta y cinco por ciento del tiempo no productivo en línea empezaba cuando miraba el móvil para saber la hora.»

Para resumir los puntos principales de este paso:

- Tras el mes de descanso de las tecnologías opcionales reinicia tu vida digital. Ahora puedes construirla desde cero de un modo mucho más deliberado y minimalista.

Para ello, aplica un cribado en tres pasos a cada una de las tecnologías que estés pensando en reintroducir.

- Este proceso te ayudará a cultivar una vida digital en la que las nuevas tecnologías estarán al servicio de tus valores más profundos, en lugar de subvertirlos sin tu permiso. Durante esta reintroducción cuidadosa, tomarás las decisiones deliberadas que te definirán como minimalista digital.

SEGUNDA PARTE

PRÁCTICAS

Capítulo 4

PASAR TIEMPO A SOLAS

CUANDO LA SOLEDAD SALVÓ AL PAÍS

Cuando uno conduce por Seventh Street en dirección norte desde el National Mall en Washington D.C., la ruta empieza entre edificios de pisos y arquitectura monumental en piedra. Al cabo de unos tres kilómetros, aparecen las casas adosadas de ladrillo rojo y los restaurantes abarrotados que caracterizan a los barrios próximos al centro de la ciudad: Shaw, Columbia Heights y, por último, Petworth. Muchas de las personas que recorren a diario esta ruta a través de Petworth para ir y volver del trabajo desconocen que, a tan solo un par de bloques al este, oculto detrás de un muro perimetral de cemento y una casa del guarda custodiada por un soldado, hay un reducto de calma.

El recinto en cuestión es el hogar de soldados retirados de las Fuerzas Armadas de Estados Unidos, que se levanta sobre las colinas que se alzan sobre el centro de Washington desde 1851, cuando, presionado por el Congreso, el gobierno federal compró tierras al banquero George Riggs para construir un hogar para los veteranos heridos durante las últimas guerras que había sufrido el país. En el siglo XIX, el Hogar del Soldado (como se llamó al principio) estaba rodeado de campos. Ahora, la ciudad se extiende mucho más allá de la propiedad, pero cuando uno atraviesa la puerta principal de la finca, como hice yo en una cálida (y atípica) tarde de otoño mientras investigaba para este libro, siente que su capacidad para ofrecer la sensación de desconexión permanece intacta. El bullicio de la ciudad disminuía a medida que avanzaba hacia el interior de la

finca: había césped verde, árboles centenarios, pájaros que piaban y la risa de niños jugando en el patio de una escuela próxima. Cuando giré para entrar en el aparcamiento de visitantes, vislumbré por primera vez lo que había ido a ver: la colosal mansión «rústica» de estilo neogótico y treinta y cinco habitaciones construida originalmente por George Riggs y restaurada en época reciente para devolverle la imagen que debió de tener hacia la década de 1860.

Ahora, la mansión forma parte del Patrimonio Nacional, porque en una ocasión albergó a un visitante ilustre: el presidente Abraham Lincoln residió aquí durante los veranos y principios de otoño de 1862, 1863 y 1864 y se desplazaba a diario a caballo a la Casa Blanca. Sin embargo, este lugar es más que un sitio donde vivió un presidente importante. Cada vez más estudios sugieren que disponer del tiempo y del espacio necesarios para reflexionar en silencio en la residencia pudo desempeñar un papel importante a la hora de ayudar a Lincoln a asimilar los traumas de la guerra de Secesión y abordar las duras decisiones que tenía por delante.

La idea de que algo tan sencillo como el silencio pudiera haber contribuido a modelar la historia de nuestro país fue lo que, esa tarde de otoño, me llevó a visitar la residencia de Lincoln para saber más.

■ ■ ■

Para entender lo que llevó a Lincoln a escapar de la Casa Blanca, tenemos que imaginar cómo era la vida durante su primera legislatura para este congresista sin experiencia que, de repente, se encontró al mando del país durante el periodo más difícil que la nación ha vivido hasta la fecha. Inmediatamente después de su investidura, el día del emocionante discurso en el que apeló a «los mejores ángeles de nuestra naturaleza» e intentó convencer a la frágil unión de que podía perdurar, Lincoln se vio envuelto en un

torbellino de obligaciones y de distracciones. «Este presidente no tuvo ni un día de luna de miel»,[1] escribió el historiador William Lee Miller. «No dispuso de unos primeros días de serenidad para acomodarse en el despacho presidencial... y reflexionar y avanzar cuidadosamente hacia donde quería ir.» Por el contrario, en las expresivas palabras de Miller: «La necesidad de tomar decisiones fue como una bofetada en la cara ya desde el primer minuto de la presidencia». Miller no exagera. El mismo Lincoln le dijo a su amigo, el senador Orville Browning que: «Lo primero que me entregaron en cuanto entré en la sala después de la investidura fue una carta del mayor Anderson en la que decía que estaban a punto de quedarse sin provisiones».[2] El mayor Anderson era el comandante del asediado Fuerte Sumter en Charleston, sobre el que entonces sobrevolaba la amenaza de una guerra civil inminente. La decisión sobre si evacuar o defender Sumter no fue más que la primera de una serie de crisis parecidas a las que Lincoln se tuvo que enfrentar a diario como cabeza del ejecutivo de una unión que se precipitaba hacia la disolución.

La gravedad de los tiempos no bastó para librar a Lincoln de otras obligaciones menos onerosas, pero que le arrebataban los pocos momentos libres que le quedaban. «Prácticamente desde el primer día de la legislatura —escribe el experto en Lincoln Harold Holzer—, una marabunta de visitantes asedió las escalinatas y los pasillos de la Casa Blanca, escaló las paredes por las ventanas y las cornisas y acampó frente al despacho de Lincoln».[3] Iban para solicitar empleo u otros favores personales y muchos de ellos eran amigos y familiares de Mary Lincoln. La Asociación Histórica de la Casa Blanca conserva entre sus archivos un grabado publicado originalmente en un periódico un mes después de la investidura de Lincoln y que captura de manera sucinta la realidad.[4] Muestra a un par de docenas de hombres con chisteras esperando justo frente a las puertas del despacho donde Lincoln estaba reunido con su gabinete. Estaban allí, explica el pie de imagen, para solicitar empleo de una manera enérgica en cuanto el

presidente apareciera.

Aunque al final Lincoln intentó organizar mejor a estos visitantes (les hizo pedir tanda, «como si esperaran turno en la barbería», bromeaba Lincoln), tratar con el público suponía, en palabras de Holzer, «la mayor fuga de recursos y de energía del presidente».[5] Dada esta situación de bullicio y ajetreo, la decisión de pasar casi la mitad del año escapando de la Casa Blanca y de emprender todas las noches la larga cabalgata hasta la serena residencia del Hogar del Soldado resulta de lo más lógica. La residencia ofrecía a Lincoln algo que ahora vemos que en la Casa Blanca hubiera sido prácticamente inimaginable: tiempo y espacio para pensar.

Su mujer, Mary, y su hijo Tad vivían con Lincoln (el hijo mayor, Robert, estaba en la universidad), pero viajaban con frecuencia, por lo que el presidente solía tener la enorme residencia para él solo. Por supuesto, Lincoln nunca estuvo literalmente solo en el Hogar del Soldado: además del personal de servicio, dos compañías del 150.º regimiento de voluntarios de Pensilvania acampaban sobre el césped para ofrecerle protección. Sin embargo, lo que hacía tan especial el tiempo que pasaba en la residencia era la ausencia de personas exigiendo su atención. Aunque, técnicamente, no estaba solo, Lincoln podía estar a solas con sus pensamientos.

Sabemos que Lincoln aprovechó esta tranquilidad para pensar, porque muchas de las personas que describieron sus visitas al presidente en la residencia mencionan específicamente que interrumpieron su soledad. Una carta escrita por un empleado del Tesoro llamado John French, por ejemplo, describe la escena siguiente cuando llegó sin anunciarse acompañado de su amigo, el coronel Scott, en un atardecer de verano:

> El criado que respondió a la campana nos llevó a un pequeño salón donde, en pleno crepúsculo y completamente solo, hallamos sentado al señor Lincoln. [Se había] quitado la chaqueta y los zapatos y con un gran abanico de hojas de palmera en la mano... reposaba en una butaca, con una pierna

> sobre el brazo de esta, con aspecto de estar sumido en una reflexión profunda.[6]

Durante el trayecto por el campo desde la capital hasta la residencia, Lincoln también disponía de tiempo para pensar. Sabemos que el presidente apreciaba esta fuente de soledad, porque a veces se escabullía para iniciar la cabalgata de vuelta a la capital sin la compañía de la caballería que habían asignado a su protección. No era una decisión trivial, porque el ejército ya había descubierto un plan confederado para asesinar a Lincoln durante el trayecto y, de hecho, le dispararon como mínimo una vez durante el mismo.

Es muy probable que este tiempo de reflexión permitiera a Lincoln refinar sus respuestas ante los acontecimientos clave durante su presidencia. Por ejemplo, las historias populares lo describen garabateando el discurso de Gettysburg durante el viaje en el tren que lo llevó a pronunciar su discurso más famoso. Sin embargo, este no era el procedimiento habitual del presidente: acostumbraba a trabajar en distintos borradores durante las semanas previas a los acontecimientos importantes. Tal y como me explicó durante mi visita Erin Carlson Mast, la directora ejecutiva de la organización sin ánimo de lucro que se ocupa de la residencia, durante las semanas previas al discurso de Gettysburg, Lincoln...

> ... estaba aquí, en la residencia, y acostumbraba a dar paseos nocturnos por el cementerio militar. No escribía un diario, por lo que desconocemos sus pensamientos más íntimos, pero sabemos que estaba aquí, enfrentándose al coste humano de la guerra, justo antes de escribir esas frases memorables.[7]

El Hogar del Soldado fue también el lugar donde Lincoln abordó la Proclamación de la Emancipación. La necesidad de liberar a los esclavos sureños y la forma en que esta emancipación debía tener lugar fueron dos de las complicadas cuestiones que preocuparon a la administración Lincoln, sobre todo en un momento en el

que la idea de perder los estados esclavistas fronterizos en beneficio de la Confederación los aterraba. Lincoln invitaba a visitantes como el senador Orville Browning a la residencia para hablar de las cuestiones más importantes y sabemos también que acostumbraba a poner por escrito sus ideas en trozos de papel que a veces guardaba en el forro de su chistera cuando paseaba por la finca.[8]

Al final, Lincoln escribió los primeros borradores de la proclamación en la residencia. Cuando visité el edificio, vi el escritorio donde el presidente escribió por primera vez esas palabras tan importantes. Está en un dormitorio de techo alto, entre dos grandes ventanales que dan al césped de detrás de la casa. Cuando Lincoln se sentaba allí, veía las tiendas de campaña de los soldados de la Unión sobre el césped y, a unos cuantos kilómetros, la cúpula del Capitolio de la nación que, en la época y al igual que el país, estaba en construcción.

El escritorio que vi en la residencia de Lincoln es una réplica, ya que el original se trasladó al dormitorio Lincoln de la Casa Blanca. Resulta irónico, porque, casi con toda seguridad, Lincoln hubiera tenido grandes dificultades para abordar esta tarea histórica de haberse visto obligado a desempeñarla entre todo el ajetreo y la distracción de la residencia oficial.

El tiempo que Lincoln pasaba a solas con sus pensamientos desempeñó un papel crucial en su capacidad para gestionar la compleja presidencia en tiempos de guerra. Por lo tanto, podemos decir sin temor a resultar demasiado hiperbólicos, que, en cierto sentido, la soledad contribuyó a salvar el país.

El objetivo de este capítulo es defender que los beneficios de que disfrutó Lincoln durante su tiempo en soledad no son exclusivos de personajes históricos o de personas que se enfrentan a decisiones importantes. Todos nos podemos beneficiar de dosis regulares de soledad y, lo

que es igualmente importante, todos los que evitamos este estado durante periodos largos de tiempo, como Lincoln durante los primeros meses en la Casa Blanca, acabamos sufriendo. En las páginas que siguen, espero convencerte para que, independientemente de cómo decidas modelar tu ecosistema digital, sigas el ejemplo de Lincoln y le proporciones a tu cerebro las dosis regulares de tranquilidad que necesita para sustentar una vida formidable.

EL VALOR DE LA SOLEDAD

Antes de poder hablar de la soledad de un modo que nos resulte útil, tenemos que entender mejor qué queremos decir con esa palabra. Para ayudarnos a conseguirlo, podemos recurrir a un par de guías inesperados: Raymond Kethledge y Michael Erwin.

Kethledge es un respetado juez que ejerce en el Tribunal de Apelaciones del Sexto Circuito de Estados Unidos* y Erwin es un militar retirado que ha servido en Irán y en Afganistán. Se conocieron en 2009, cuando Erwin estaba destinado en Ann Arbor y cursaba un máster. Aunque separados tanto por la edad como por las experiencias vitales, Kethledge y Erwin no tardaron mucho en darse cuenta de que compartían el interés por la cuestión de la soledad. Kethledge recurre a largos periodos de soledad con sus pensamientos para escribir sus célebres y agudas opiniones legales y acostumbra a escribir en un sencillo escritorio de pino en un granero apenas reformado y sin conexión a internet. «Cuando trabajo allí, es como si mi CI aumentara en veinte puntos»,[9] explica. Por su parte, Erwin acostumbra a correr largas distancias junto a los maizales de Michigan y aprovecha para reflexionar y trabajar las difíciles emociones a las que se tuvo que enfrentar a su regreso del frente de combate. «Correr es más barato que ir al psicólogo»,[10] bromea.

Poco después de su primer encuentro, Kethledge y

Erwin decidieron escribir juntos un libro sobre la soledad. Tardaron siete años, pero sus esfuerzos culminaron con la publicación en 2017 de *Lead Yourself First*. El libro resume, con la lógica aplastante que cabe esperar de un juez federal y de un oficial militar, el argumento de los autores en defensa de la importancia de estar a solas con los propios pensamientos. Sin embargo, antes de exponer su caso, los autores empiezan por lo que, probablemente, sea una de sus aportaciones más valiosas: una definición precisa de qué es la soledad. Muchas personas asocian de manera errónea esta palabra al alejamiento físico, por lo que exige cosas como caminar por la montaña para llegar a una cabaña remota a kilómetros de distancia del ser humano más próximo. Esta definición equivocada exige un nivel de aislamiento que casi nadie podría satisfacer con regularidad. Sin embargo, tal y como explican Kethledge y Erwin, la soledad tiene que ver con lo que sucede en el propio cerebro, no en el entorno que nos rodea. Por lo tanto, la definen como un estado subjetivo en el que la mente no recibe estímulos de otras mentes.

Podemos disfrutar de la soledad en una cafetería abarrotada, en el vagón del metro o, tal y como descubrió el presidente Lincoln en su residencia, compartiendo el jardín con dos compañías de soldados de la Unión, siempre que nuestra mente esté ocupada únicamente por nuestros pensamientos. Por otro lado, la soledad puede desaparecer incluso en el entorno más silencioso si permitimos la intrusión de otras mentes. Además de la conversación directa con otra persona, estas intrusiones pueden adoptar la forma de leer un libro, escuchar un *podcast*, ver la televisión o llevar a cabo prácticamente cualquier actividad que pueda desviar tu atención hacia la pantalla de un móvil. La soledad nos exige no reaccionar a la información creada por otras personas y centrarnos en nuestros pensamientos y experiencias, sean cuales sean.

¿Por qué es tan valiosa la soledad? Kethledge y Erwin enumeran sus múltiples beneficios, la mayoría de los cuales tienen que ver con la introspección y el equilibrio

emocional que se derivan de la reflexión serena. Uno de los muchos casos que presentaron y que me llamó poderosamente la atención tenía que ver con Martin Luther King, Jr. Explican que la implicación de King en el boicot a los autobuses de Montgomery se debió al azar:[11] King resultó ser el carismático y muy formado nuevo pastor de la parroquia cuando la delegación local de la NAACP decidió enfrentarse a las políticas de segregación en los autobuses. La posterior nominación de King como líder de la recién formada Asociación para la mejora de Montgomery, que ocurrió durante una reunión parroquial a finales de 1955, lo pilló desprevenido. Accedió un poco a regañadientes y dijo: «Bueno, si creéis que puedo ser útil, aceptaré».

A medida que el boicot se fue alargando, la presión sobre el liderazgo de King y su seguridad personal no hizo más que aumentar. La presión era especialmente intensa si tenemos en cuenta la manera no intencional en que King acabó implicado en el boicot. Estas fuerzas culminaron el 27 de enero de 1956, la noche después de que King saliera de su primera estancia en la cárcel, donde lo habían encerrado como parte de una campaña organizada de acoso policial. Cuando King llegó a casa, tanto su esposa como su hija pequeña ya se habían acostado y se dio cuenta de que había llegado el momento de definir cuál iba a ser su postura. Se sentó con la única compañía de sus pensamientos y de una taza de café sobre la mesa de la cocina y rezó y reflexionó. Se dejó envolver por la soledad que necesitaba para entender lo que las circunstancias exigían de él y en ese espacio encontró la respuesta que le proporcionaría el valor necesario para afrontar lo que estaba por venir:

> En ese momento me pareció oír una voz interior que me decía: «Martin Luther, defiende lo que es correcto. Defiende lo que es justo. Defiende la verdad».[12]

El biógrafo David Garrow describió esa noche como «la noche más importante de la vida [de King]».[13]

■ ■ ■

Por supuesto, Erwin y Kethledge no han sido los primeros que han escrito acerca de la importancia de la soledad. Sus beneficios se exploran ya desde los primeros años de la Ilustración.* «Todos los problemas de la humanidad provienen de la incapacidad del hombre de estar solo y en silencio en una habitación»,[14] escribió Blaise Pascal a finales del siglo XVII. Medio siglo después, y a un océano de distancia, Benjamin Franklin escribió acerca del mismo tema en su diario: «He leído abundantes cosas de interés acerca de la soledad... Veo en la soledad un agradable reposo para la mente ocupada».*[15]

El mundo académico tardó más en reconocer la importancia que tiene pasar tiempo a solas con los propios pensamientos. En 1988, el reputado psiquiatra inglés Anthony Storr ayudó a corregir esta omisión con su influyente libro *Soledad*. Storr explica que, en la década de 1980, el psicoanálisis se había obsesionado con la importancia de las relaciones personales íntimas, a las que identificaba como la fuente principal de la felicidad humana. Sin embargo, el estudio que Storr hizo de la historia no corroboró esta hipótesis. Empieza su libro de 1988 con una cita de Edward Gibbon: «La conversación enriquece el entendimiento, pero la soledad es la escuela del genio».[16] Entonces, escribe con atrevimiento: «Gibbon tiene toda la razón».

Edward Gibbon vivió una vida solitaria, pero no solo produjo obras extraordinariamente influyentes, sino que también parecía ser absolutamente feliz. Storr explica que la necesidad de pasar mucho tiempo a solas era habitual entre «la mayoría de los poetas, novelistas y compositores».[17] Menciona a Descartes, Newton, Locke, Pascal, Spinoza, Kant, Leibniz, Schopenhauer, Nietzsche, Kierkegaard o Wittgenstein como ejemplos de hombres que no tuvieron familia ni forjaron vínculos personales estrechos, pero que vivieron vidas extraordinarias. Storr concluye que nos equivocamos cuando entendemos la

interacción personal como un elemento indispensable para el desarrollo humano. La soledad puede ser igualmente importante tanto para la felicidad como para la productividad.

Cuesta pasar por alto el hecho de que la totalidad de las vidas extraordinarias que enumera Storr, además de muchos de los otros ejemplos históricos citados antes, son de varones. Tal y como afirma Virginia Woolf en su manifiesto feminista de 1929 *Una habitación propia*, este desequilibrio no debería sorprendernos. Woolf estaría de acuerdo con Storr en que la soledad es un requisito para el pensamiento original y creativo, pero añadiría que a las mujeres se les ha negado sistemáticamente una habitación propia, tanto en el sentido figurado como en el literal, en la que cultivar ese estado. En otras palabras, para Woolf, la soledad no es una distracción agradable, sino una forma de liberación de la opresión cognitiva que aparece en su ausencia.

En la época de Woolf, la sociedad patriarcal negaba a las mujeres esta liberación. En la actualidad, esta opresión es cada vez más autoinfligida, como consecuencia de nuestra predilección por las pantallas digitales. El crítico social canadiense Michael Harris retomó este tema en su libro de 2017 titulado también *Solitude*. A Harris le preocupa que las nuevas tecnologías puedan contribuir a la creación de una cultura que acabe con el tiempo que pasamos a solas con nuestros pensamientos y explica que «es tremendamente grave que este recurso se vea atacado».[18] Su estudio de la literatura relevante apunta a tres beneficios cruciales de entre todos los que ofrece la soledad: «ideas nuevas; una mayor comprensión de uno mismo y cercanía con los demás».[19]

Ya hemos hablado de los dos primeros beneficios de esta lista, pero como el tercero puede resultar algo inesperado, merece la pena que le dediquemos unas líneas, sobre todo si tenemos en cuenta lo importante que será más adelante, cuando exploremos la tensión entre la soledad y los beneficios de la conexión. Harris afirma, quizá

contraintuitivamente, que «la capacidad para estar solo... es todo menos el rechazo de los vínculos íntimos»[20] y que, muy al contrario, puede consolidarlos. Afirma que experimentar la separación con serenidad consolida la apreciación por las relaciones interpersonales cuando suceden. Harris no es el primero en destacar esta conexión. La poeta y ensayista May Sarton exploró la singularidad de esta cuestión en una entrada de su diario en 1972:

> Estoy aquí, sola por primera vez desde hace semanas, dispuesta a retomar por fin mi vida «real». Y esto es lo raro: que ni los amigos, o ni siquiera el amor apasionado, sean mi vida real a no ser que disponga de tiempo a solas durante el que explorar y descubrir qué sucede o qué ha sucedido. Sin las interrupciones, tan enriquecedoras como irritantes, esta vida sería muy árida. Y, sin embargo, solo la degusto cuando estoy sola...[21]

Wendell Berry expresó lo mismo de manera más sucinta cuando escribió: «Estamos solos y, al mismo tiempo, dejamos de sentirnos solos».[22]

Hay múltiples ejemplos similares a los que acabamos de ver y todos ellos apuntan a una conclusión clara: necesitamos dosis regulares de soledad, combinadas con nuestro modo social por defecto, para florecer como seres humanos. Ahora es más urgente que nunca que reconozcamos esta verdad, porque, tal y como explicaré a continuación, es la primera vez en toda la historia de la humanidad que la soledad amenaza con desaparecer por completo.

PRIVACIÓN DE SOLEDAD

La preocupación por el hecho de que modernidad y soledad parezcan estar reñidas no es nueva. Anthony Storr se quejó ya en la década de 1980 de que «la cultura occidental

contemporánea dificulta alcanzar la paz que ofrece la soledad».[23] Apuntó a la música de fondo y a la reciente invención del «teléfono para automóviles» como a las últimas evidencias de que el ruido estaba invadiendo todas las facetas de nuestras vidas. Más de cien años antes, Thoreau planteaba una preocupación similar cuando escribía en *Walden* que «tenemos mucha prisa por construir un telégrafo magnético entre Maine y Texas; sin embargo, es posible que Maine y Texas no tengan nada importante que decirse».[24] Por lo tanto, lo que nos deberíamos preguntar es si el momento actual plantea una amenaza a la soledad distinta y más urgente que las que los escritores llevan denunciando desde hace décadas. Mi respuesta es un sí rotundo.

Para explicar mi preocupación, creo que es interesante centrarnos en la revolución del iPod que tuvo lugar durante los primeros años del siglo XXI. Antes del iPod ya disponíamos de música móvil, en la forma del walkman y el discman de Sony (y sus competidores), pero esos reproductores desempeñaban un papel limitado en la vida de la mayoría de las personas, eran algo que uno usaba para distraerse mientras hacía ejercicio o iba en el asiento de atrás durante un largo viaje en carretera con la familia. Si en la década de 1990 nos hubiéramos plantado en la esquina de una bulliciosa calle urbana, no habríamos visto a demasiada gente con los cascos negros de Sony de camino al trabajo.

Por el contrario, de habernos plantado en esa misma esquina a principios de la década de 2000, los cables de los auriculares blancos hubieran sido casi omnipresentes. El iPod no solo consiguió vender muchísimas unidades, sino que también modificó la cultura de la música portátil. Sobre todo entre las generaciones más jóvenes, se volvió habitual usar el iPod para disponer de un fondo musical durante todo el día. Se ponían los cascos en cuanto salían por la puerta y solo se los quitaban si la interacción con otro ser humano resultaba inevitable.

Para ponerlo en contexto, las tecnologías anteriores

que amenazaron la soledad, desde el telégrafo de Thoreau hasta el teléfono en los automóviles de Storr, ofrecían maneras nuevas de interrumpirnos ocasionalmente cuando estábamos a solas con nuestros pensamientos; sin embargo, el iPod ofreció por primera vez la posibilidad de estar distraído permanentemente de nuestros pensamientos. En la era de Thoreau, un agricultor quizá hubiera abandonado el silencioso asiento junto a la hoguera para caminar a la ciudad y comprobar si había recibido algún telégrafo, lo que hubiera fragmentado un momento de soledad, pero esa tecnología no tenía forma de ofrecer una distracción continua a ese mismo agricultor durante toda la jornada. El iPod nos empujaba a una nueva fase de alienación en la relación con nuestras propias mentes.

No obstante, la transformación iniciada por el iPod no alcanzó todo su potencial hasta el lanzamiento de su sucesor, el iPhone, o en términos más generales, hasta la propagación de teléfonos inteligentes conectados a internet durante la segunda década del siglo XXI. Aunque el iPod se había vuelto omnipresente, aún había momentos en los que ponerse los cascos podía ser problemático (por ejemplo, si estábamos esperando que nos llamasen para asistir a una reunión) o resultar incómodo socialmente (por ejemplo, mientras esperamos, aburridos, a que termine un himno lento durante una misa). El *smartphone* proporcionó una nueva técnica para acabar con esos últimos reductos de la soledad: el vistazo rápido. Ante el menor atisbo de aburrimiento, ahora podemos mirar subrepticiamente una gran variedad de aplicaciones móviles o de sitios web adaptados para móvil y optimizados para ofrecernos una satisfactoria dosis inmediata de aportaciones de otras mentes.

Ahora podemos desterrar por completo la soledad de nuestras vidas. A Thoreau y a Storr les preocupaba que la gente disfrutara menos de la soledad. Ahora cabe preguntarse si acabaremos por olvidar qué es este estado.

Parte de lo que complica el debate acerca de la desaparición de la soledad en la era del teléfono inteligente es que resulta demasiado fácil subestimar la gravedad del fenómeno. Aunque muchas personas admiten que usan los móviles más de lo que probablemente deberían, no suelen darse cuenta de la verdadera magnitud del impacto de la tecnología. Adam Alter, el profesor de la Universidad de Nueva York del que te he hablado anteriormente, explica una historia típica de esta subestimación en *Irresistible*. Mientras investigaba para el libro, Alter decidió medir el uso que él mismo hacía del móvil.[25] Para ello, descargó una aplicación llamada Moment que registra la frecuencia con que miras la pantalla a lo largo del día y durante cuánto tiempo lo haces. Antes de activar la aplicación, Alter estimó que probablemente miraba el móvil unas diez veces al día y durante un total de una hora de pantalla.

Un mes después, Moment le reveló la verdad: de promedio, miraba el móvil unas cuarenta veces al día y pasaba aproximadamente un total de tres horas mirando la pantalla. Sorprendido, Alter se puso en contacto con Kevin Holesh, el desarrollador responsable de Moment, que le explicó que no era en absoluto un caso aislado. De hecho, era significativamente típico: el usuario promedio de Moment dedica unas tres horas diarias al móvil y solo el doce por ciento de los usuarios pasan menos de una hora al día frente a la pantalla. El usuario promedio de Moment mira el móvil treinta y nueve veces al día.

Tal y como el propio Holesh le recordó a Alter, es muy probable que esas cifras estuvieran por debajo de las de la población general, porque las personas que descargan aplicaciones como Moment ya son cuidadosas con el uso del móvil. «Hay millones de usuarios de *smartphone* que no son conscientes o que no se preocupan lo suficiente para hacer un seguimiento de su uso»,[26] concluye Alter. «Es razonable pensar que pasan más de tres horas al día usando el móvil.»

Las cifras acerca del uso del móvil que acabo de citar solo tienen en cuenta el tiempo que los usuarios pasan mirando la pantalla. Si añadiéramos el tiempo que

dedicamos a escuchar música, audiolibros y *podcasts*, que Moment no registra, aún se haría más evidente lo eficaces que nos hemos vuelto a la hora de eliminar los momentos de soledad de nuestra experiencia cotidiana.

Para facilitar la conversación le pondremos nombre a esta tendencia:

> **Privación de soledad**
>
> Un estado en el que apenas pasamos tiempo a solas con nuestros pensamientos y ajenos a las aportaciones de otras mentes.

En la década de 1990, hace aún muy poco, el estado de privación de soledad era muy difícil de alcanzar. Había demasiadas situaciones en la vida cotidiana que nos obligaban a estar a solas con nuestros pensamientos, tanto si queríamos como si no: hacer cola, viajar en metro, caminar por la calle, trabajar en el jardín... En la actualidad, como ya hemos explicado, la privación de soledad se ha convertido en un estado generalizado.

Por supuesto, la pregunta clave es si debería preocuparnos que la privación de soledad se haya propagado de este modo. Si lo abordamos en abstracto, la respuesta no resulta obvia inmediatamente. La idea de estar «solo» puede parecer poco atractiva y más si tenemos en cuenta que, durante las últimas dos décadas, nos han vendido la idea de que más conectividad es mejor que menos. Por ejemplo, cuando Mark Zuckerberg anunció en 2012 que su empresa iba a salir a bolsa, escribió triunfalmente que: «Facebook... se creó para cumplir con una misión social: hacer del mundo un lugar más abierto y conectado».[27]

Es evidente que esta obsesión con la conexión es excesivamente optimista y resulta fácil no dar importancia a esta ambición tan grandiosa, pero cuando ponemos la

privación de soledad en el contexto de las ideas que hemos comentado antes en este mismo capítulo, priorizar así la comunicación sobre la reflexión pasa a ser causa de gran preocupación. Para empezar, porque cuando evitamos la soledad, nos perdemos todas las cosas positivas que esta nos ofrece: la posibilidad de dilucidar problemas complejos, de regular las emociones, de hacer acopio de valor moral y de reforzar las relaciones personales. Por lo tanto, cuando sufrimos privación de soledad, perdemos calidad de vida.

La eliminación de la soledad también tiene nuevas repercusiones negativas que, de momento, solo estamos empezando a entender. Una buena manera de investigar el efecto que ejerce una conducta concreta es estudiar una población que lleve la conducta al extremo. Cuando se trata de la conectividad constante, estos extremos ya son evidentes en los jóvenes nacidos a partir de 1995, el primer grupo que llegó a la preadolescencia rodeado de *smartphones*, tabletas y una conexión a internet persistente. Tal y como declararían la mayoría de los progenitores y de los educadores de esta generación, los jóvenes hacen un uso constante de los dispositivos. (El adjetivo constante no es una hipérbole.[28] Un estudio que Common Sense Media llevó a cabo en 2015 concluyó que los adolescentes consumían medios de comunicación [inclusive mensajes de texto y redes sociales] un promedio de nueve horas diarias.) Por lo tanto, este grupo puede desempeñar el papel de canario cognitivo en una mina de carbón. Si la privación de soledad persistente causa problemas, deberíamos verlos aparecer ahí por primera vez.

Y eso es exactamente lo que sucede.

Mi primer indicio de que esta generación hiperconectada estaba sufriendo llegó unos años antes de que empezara a escribir este libro. Durante una conversación con la directora de servicios de salud mental de una conocida universidad donde me habían invitado a dar una charla, esta me explicó que había empezado a detectar cambios importantes en la salud mental de los alumnos. Hasta hacía poco, el centro de salud mental del

campus llevaba décadas viendo la misma combinación de problemas adolescentes: añoranza del hogar familiar, trastornos de la conducta alimentaria, algunos casos de depresión y algún caso de trastorno obsesivo compulsivo. De repente, todo cambió. En lo que pareció ser de la noche a la mañana, la cantidad de alumnos que solicitaban ayuda por cuestiones de salud mental aumentó significativamente y la combinación habitual de problemas adolescentes pasó a estar dominada por un trastorno que, hasta entonces, había sido relativamente escaso: la ansiedad.

Me dijo que parecía que todos sufrían de repente de ansiedad o de trastornos asociados a ella. Cuando le pregunté a qué atribuía ese cambio, respondió sin dudar que probablemente tuviera algo que ver con los móviles. El repentino auge de los problemas de ansiedad coincidió con la llegada de las primeras hornadas de alumnos que habían crecido rodeados de *smartphones* y de redes sociales y se había dado cuenta de que esos nuevos alumnos procesaban y enviaban mensajes de forma constante y frenética. Parecía evidente que la comunicación persistente estaba interfiriendo de algún modo con la neuroquímica de los alumnos.

Unos años después, Jean Twenge, profesora de psicología de la Universidad estatal de San Diego y una de las expertas más reconocidas internacionalmente acerca de las diferencias generacionales en la juventud estadounidense, validó la intuición de esta directora de salud mental. En un artículo publicado en septiembre de 2017 en la revista *The Atlantic*, Twenge explica que lleva más de veinticinco años estudiando estas tendencias y que casi siempre aparecen y se desarrollan de manera gradual. Sin embargo, hacia 2012 detectó en las medidas de los estados emocionales de los adolescentes un cambio que en absoluto era gradual:

> Las suaves colinas de los gráficos [que reflejan el cambio de los rasgos conductuales en función del año de nacimiento] se convirtieron en pendientes abruptas y acantilados vertiginosos y muchos de los rasgos que caracterizaban a la generación

millennial empezaron a desaparecer. En todos mis análisis de datos generacionales (algunos de los cuales se remontan a la década de 1930), nunca había visto nada semejante.[29]

Los jóvenes nacidos entre 1995 y 2012, un grupo al que Twenge llama «iGen», presentaban diferencias notables respecto a la generación *millennial* precedente. Uno de los cambios más significativos y preocupantes era la salud psicológica de la iGen. «Los índices de depresión y suicidio adolescente se han disparado»,[30] escribe Twenge. Y parece que, en gran parte, ese cambio se debe al gigantesco aumento de los trastornos de ansiedad. «No es exagerado afirmar que la iGen está al borde de la peor crisis de salud mental desde hace décadas.»

¿Qué ha provocado estos cambios? Twenge coincide con lo que ya intuía la directora de servicios universitarios de salud mental cuando afirma que estos cambios en la salud mental se corresponden «exactamente» con el momento en el que la propiedad de *smartphones* en Estados Unidos se convirtió en algo generalizado. Explica que el rasgo que define a la iGen es que crecieron con teléfonos inteligentes y redes sociales y que no recuerdan un tiempo anterior al acceso constante a internet. Y lo están pagando con su salud mental. «Gran parte de ese deterioro tiene que ver con los móviles»,[31] concluye Twenge.

Cuando el periodista Benoit Denizet-Lewis investigó esta epidemia de ansiedad adolescente para *The New York Times Magazine*, también descubrió que el móvil aparecía una y otra vez como una señal persistente entre el ruido de hipótesis plausibles. «Ciertamente, ya había adolescentes ansiosos antes de Instagram —escribe—, pero muchos de los padres y las madres con los que he hablado están preocupados por si los hábitos digitales de sus hijos (responder a mensajes y colgar publicaciones en redes sociales a todas horas y seguir de manera obsesiva las hazañas filtradas de sus iguales) podían ser responsables, en parte, de las dificultades que sufrían».[32]

Denizet-Lewis asumió que los adolescentes rechazarían la teoría y la calificarían de sermón habitual de los padres,

pero no fue así. «Para mi sorpresa, los adolescentes ansiosos tendían a estar de acuerdo con la idea.»[33] Un estudiante universitario al que entrevistó en un centro residencial para el tratamiento de la ansiedad lo explicó muy bien: «Las redes sociales son una herramienta, pero se han convertido en algo sin lo que no podemos vivir y que nos está volviendo locos».

Denizet-Lewis entrevistó a Twenge como parte de su investigación y ella le dejó claro que nunca había tenido la intención de acusar a los móviles. «Me parecía que atribuir al móvil los resultados negativos en la salud mental adolescente era demasiado sencillo»,[34] pero al final resultó ser la única explicación que encajaba en el marco temporal. Antes del aumento repentino de la ansiedad que apareció a partir de 2011, ya existían muchos posibles culpables, desde acontecimientos estresantes hasta el aumento de la presión académica. El único factor que había aumentado drásticamente en la misma época en que lo hizo la ansiedad adolescente fue la cantidad de jóvenes que tenían su propio móvil.

«El uso de las redes sociales y de los *smartphones* parece ser el culpable del aumento de los problemas de salud mental entre los adolescentes»,[35] le dijo a Denizet-Lewis. «Es suficiente para un arresto y es muy posible que, cuando dispongamos de más datos, baste incluso para una condena.» Con el objetivo de insistir en la urgencia de esta investigación, Twenge tituló su artículo para *The Atlantic* con una pregunta brutal: «¿Han destruido los *smartphones* a toda una generación?».

Si recuperamos la analogía del canario en la mina de carbón, las dificultades de la iGen constituyen una potente advertencia acerca de los peligros de la privación de soledad. Cuando toda una cohorte eliminó de sus vidas sin pretenderlo el tiempo a solas con sus pensamientos, su salud mental cayó en picado. Si nos paramos a pensar en ello, tiene sentido. Estos adolescentes han perdido la capacidad de procesar y dar sentido a sus emociones, de reflexionar sobre quiénes son y lo que de verdad les

importa, de forjar relaciones sólidas o, sencillamente, de dar a sus cerebros el tiempo suficiente para apagar los importantes circuitos sociales (que no están diseñados para funcionar constantemente) y redirigir esa energía a otras tareas fundamentales para el buen funcionamiento cognitivo.

La mayoría de los adultos no llegan a la conectividad constante que practican los miembros de la iGen, pero si extrapolamos estos efectos a las formas algo más leves de privación de soledad que han llegado a ser habituales en diversos grupos de edad, los resultados son preocupantes. La comunicación con mis lectores me ha revelado que muchos han llegado a aceptar como algo normal una ligera ansiedad de fondo que permea sus vidas cotidianas. Cuando buscan una explicación a por qué se sienten así, lo atribuyen a la última crisis, ya se trate de la recesión de 2009 o las polémicas elecciones a la presidencia estadounidense en 2016, o al estrés habitual de la vida adulta. Sin embargo, una vez empezamos a estudiar los beneficios que ofrece pasar tiempo a solas con nuestros pensamientos y descubrimos los efectos negativos que aparecen en las poblaciones que lo han eliminado por completo, toma forma una explicación mucho más sencilla: necesitamos soledad para desarrollarnos como seres humanos y, durante los últimos años, sin ni siquiera habernos dado cuenta de ello, hemos estado reduciendo de manera sistemática este ingrediente crucial de nuestras vidas.

En pocas palabras, los seres humanos no estamos programados para estar enchufados constantemente.

LA CABAÑA CONECTADA

Asumiendo que hayas aceptado mi premisa de que la soledad es necesaria para prosperar como ser humano, la siguiente pregunta que surge de manera natural es: ¿cómo podemos encontrar suficiente soledad en el hiperconectado

siglo XXI? Para responderla, podemos extraer una idea inesperada a partir de la estancia de Thoreau en la cabaña junto al lago Walden.

El retiro de Thoreau a los bosques de Concord, Massachusetts, con la intención de vivir de forma más deliberada, se cita como uno de los ejemplos clásicos de soledad. El propio Thoreau contribuyó a propagar esta idea: *Walden*, el libro que escribió acerca de la experiencia, abunda en largos pasajes que describen al autor solo y observando los lentos ritmos de la naturaleza. (Cuando leas la prolija descripción de Thoreau acerca de cómo cambian las cualidades de un lago helado a medida que avanza el invierno, nunca volverás a mirar del mismo modo estos cuerpos de agua.)

Sin embargo, en las décadas que siguieron a la publicación de *Walden*, han ido apareciendo críticos que cuestionan la mitología de Walden como un lugar remoto y aislado. Por citar solo un ejemplo entre muchos otros, el historiador W. Barksdale Maynard enumeró en un ensayo de 2005 muchos de los motivos por los que no podemos decir que Thoreau estuviera aislado durante el tiempo que pasó junto al lago. Resulta que la cabaña de Thoreau no estaba en el bosque, sino en un claro cerca del bosque y a la vista de un camino público bastante transitado. Thoreau estaba a tan solo treinta minutos a pie de Concord, su ciudad natal y a la que se acercaba con frecuencia para comer y visitar a amigos. Por su parte, tanto sus amigos como sus familiares lo visitaban constantemente en la cabaña y, para terminar, el lago Walden, lejos de ser un oasis virgen era ya entonces, como sigue siendo hoy, un destino popular para los turistas en busca de un paseo o un chapuzón agradables.

Sin embargo, tal y como explica Maynard, esta compleja combinación de soledad y compañía no era un secreto que Thoreau intentara ocultar. En cierto sentido, ese era precisamente el objetivo de la experiencia. «La intención [de Thoreau] no era vivir en la naturaleza, sino encontrar cierta naturaleza en un entorno suburbano»,[36]

escribe.

Podríamos sustituir la palabra naturaleza por soledad en la frase anterior sin por ello alterar su significado. Thoreau no aspiraba a la desconexión completa, dado que el entorno intelectual del Concord de mediados del siglo XIX estaba sorprendentemente desarrollado, y Thoreau no quería desvincularse por completo de esa energía. Lo que Thoreau pretendía con su experimento en Walden era poder alternar entre el estado de soledad y el estado de conexión. Valoraba el tiempo a solas con sus pensamientos (observando el hielo), pero también valoraba la compañía y el estímulo intelectual. Hubiera rechazado una vida de aislamiento eremita con el mismo vigor con el que protestaba por el consumismo inconsciente de principios de la era industrial.

Este ciclo de soledad y de conexión es una solución que acostumbra a aparecer cuando estudiamos a personas que han conseguido evitar la privación de soledad. Pensemos, por ejemplo, en Lincoln, que pasaba las noches de verano en el Hogar del Soldado, en el campo, antes de regresar al ajetreo de la Casa Blanca por la mañana, o en Raymond Kethledge, que descansaba del bullicio del tribunal y aclaraba sus pensamientos en el silencio de un granero. El pianista Glenn Gould propuso una vez una fórmula matemática para plasmar este ciclo y le dijo a un periodista que: «Siempre he tenido una especie de intuición que me ha dicho que por cada hora que pasas con otros seres humanos, necesitas X número de horas a solas. No sé a qué equivale X... pero es una proporción sustancial».[37]

Es precisamente esta alternancia entre el tiempo a solas con tus pensamientos y la conexión regular con los demás lo que yo propongo como la clave para evitar la privación de soledad en una cultura que también exige conexión. Tal y como subraya el ejemplo de Thoreau, estar conectado no tiene nada de malo, pero si no lo equilibramos con dosis regulares de soledad, sus beneficios se reducirán.

Para ayudarte a aplicar este ciclo en tu vida moderna, este capítulo concluye con una pequeña colección de

prácticas, cada una de las cuales te ofrece una manera específica y efectiva de integrar más soledad en una rutina por lo demás conectada. La lista de prácticas no es exhaustiva y tampoco es obligatorio que las apliques. Piensa en ellas como en un atisbo de las múltiples maneras en que la gente ha conseguido construir su propia cabaña junto al lago, metafóricamente hablando, en un mundo cada vez más ruidoso.

PRÁCTICA: DEJA EL MÓVIL EN CASA

El cine Alamo Drafthouse en Austin, Texas, no permite usar el móvil una vez ha empezado la película. El brillo de las pantallas distrae a los espectadores de la experiencia cinematográfica y el Alamo Drafthouse es el tipo de lugar donde la gente respeta la experiencia cinematográfica. Obviamente, la mayoría de los cines piden con educación a los espectadores que guarden los móviles, pero este establecimiento en concreto se toma la prohibición muy en serio. Esta es su política oficial, que he extraído de su sitio web:

> Practicamos la tolerancia cero ante todo uso del móvil durante las proyecciones. Podemos prometer y prometemos que le expulsaremos. Tenemos refuerzos.[38]

Esta política es significativa, en parte, porque es muy excepcional en el negocio del cine. Los multicines estándar han renunciado implícitamente a la idea de que los espectadores puedan pasar toda una película sin usar el teléfono. Hay algunos que incluso están pensando en formalizar esta rendición: «No podemos pedirle a una persona de veintidós años que apague el móvil»,[39] declaró el director ejecutivo de la cadena de cines AMC en una entrevista para *Variety* en 2016. «No es así como viven su vida.» De hecho, reveló que la empresa está valorando la posibilidad de relajar la prohibición actual (aunque fundamentalmente ignorada) de usar el móvil.

El fracaso de la lucha contra el uso del móvil en el cine es una consecuencia concreta de un cambio más general que ha ocurrido a lo largo de la última década: la transformación del móvil, que ha pasado de ser una herramienta que resulta útil de forma puntual a convertirse en algo de lo que no nos podemos separar. Son varios los motivos que explican el auge del teléfono móvil como apéndice vital. Por ejemplo, a los jóvenes les preocupa la posibilidad de perderse algo mejor que hacer si se desconectan aunque sea temporalmente. A los padres les preocupa que sus hijos no puedan llamarlos en caso de emergencia. Los turistas necesitan orientación y recomendaciones de sitios donde comer. A los trabajadores les aterra la idea de que los necesiten y no puedan encontrarlos. Y, en secreto, todo el mundo teme al aburrimiento.

Lo más interesante de todas estas preocupaciones es lo recientes que son. Las personas que nacieron antes de mediados de la década de 1980 tienen recuerdos vívidos de cómo era la vida antes de los teléfonos móviles. En teoría, todas las preocupaciones que acabo de enumerar existían también, pero lo cierto es que a nadie le inquietaban demasiado. Por ejemplo, antes de sacarme el carnet de conducir, si necesitaba que alguien me viniera a buscar al instituto después de un entrenamiento usaba una cabina: a veces, mis padres estaban en casa y otras tenía que dejar un mensaje, con la esperanza de que lo escucharan a tiempo. Perderse y tener que pedir indicaciones formaba parte natural de conducir en una ciudad nueva y no suponía gran problema. Aprender a leer mapas fue una de las primeras cosas que hice cuando aprendí a conducir. Los padres se quedaban tranquilos a pesar de saber que, mientras ellos iban a cenar y a ver una película, la canguro no tendría modo de encontrarlos rápidamente en caso de emergencia.

No pretendo crear una falsa sensación de nostalgia por la era premóvil. Todas las situaciones anteriores han mejorado en mayor o menor medida gracias al desarrollo de las herramientas de comunicación. Sin embargo, sí

quiero insistir en que la mayoría de estas mejoras son menores. Dicho de otro modo, durante el noventa por ciento de nuestra vida cotidiana, la presencia de un móvil no importa demasiado o solo hace que las cosas resulten marginalmente más cómodas. Sí, son útiles, pero es exagerado creer que su omnipresencia sea vital.

En parte, podemos validar esta afirmación acudiendo a la sorprendentemente dinámica subcultura de personas que se abstienen de comunicarse por móvil durante largos periodos de tiempo. Sabemos de la existencia de este grupo, porque muchos de ellos publican artículos acerca de sus experiencias. Si uno lee suficientes de estas publicaciones, detecta un hilo conductor: la vida sin móvil puede resultar molesta de vez en cuando, pero es mucho menos debilitante de lo que uno pueda pensar.

Por ejemplo, una joven llamada Hope King acabó pasando algo más de cuatro meses sin móvil después de que le robaran el iPhone en una tienda de ropa.[40] Aunque lo hubiera podido sustituir inmediatamente, retrasar la decisión le pareció, en ese momento, un acto de desafío simbólico contra el ladrón; una manera quizá equivocada, pero con la mejor de las intenciones, de decir «¿Lo ves? Tampoco me has perjudicado tanto». En el artículo que escribió acerca de su experiencia, King enumeró varias de las «molestias» de la vida sin móvil, como la necesidad de tener que mirar mapas antes de salir hacia un destino nuevo o el ligero aumento de la complejidad a la hora de comunicarse con su familia (lo hacía por Skype en el portátil). También experimentó una pequeña cantidad de inconvenientes importantes, como la vez que se quedó atrapada en un taxi de camino a una reunión con su jefe y esperaba con desesperación el momento en el que su iPad pudiera conectarse al wi-fi de un Starbucks cercano para avisar de que llegaría tarde. Sin embargo, en su conjunto, la experiencia fue menos dramática de lo que había temido al principio. De hecho, escribe que algunas de las cosas que la preocupaban acerca de su vida sin móvil «resultaron ser sorprendentemente fáciles» y, cuando al fin se vio obligada

a comprar uno (su nuevo empleo lo exigía), la idea de volver a estar conectada a todas horas le produjo cierta ansiedad.

El objetivo de todas estas observaciones es subrayar la siguiente idea: la necesidad urgente que sentimos de llevar siempre un móvil encima es exagerada. Vivir de manera permanente sin estos aparatos resultaría innecesariamente molesto, pero acostumbrarse a pasar con regularidad unas cuantas horas alejados de ellos no debería preocuparnos en absoluto. Es importante que te convenza de esta realidad, porque eso es, precisamente, lo que te voy a pedir: que pases más tiempo alejado del móvil.

■ ■ ■

Antes, en este mismo capítulo, he explicado por qué creo que los teléfonos móviles son los principales responsables de la privación de soledad. Por lo tanto, parece lógico que, si queremos evitar este trastorno, nos acostumbremos a pasar tiempo alejados de estos aparatos y recreemos la frecuente exposición a la soledad que, hasta hace poco, era una parte inevitable de la vida cotidiana. Te recomiendo que intentes pasar un tiempo alejado del móvil prácticamente todos los días. Ese tiempo puede adoptar muchas formas, desde un recado rápido por la mañana hasta toda una noche de fiesta, en función de lo cómodo que te sientas.

Si quieres tener éxito en esta práctica, es necesario que abandones la creencia de que no llevar el móvil encima es una crisis. Tal y como he explicado antes, se trata de una creencia nueva y, en términos generales, errónea, pero es posible que necesites algo de práctica antes de que puedas aceptar plenamente esta verdad. Si al principio tienes dificultades, te puede resultar útil llevar el móvil a donde sea que vayas, pero luego dejarlo en la guantera del coche. Así, si hay alguna emergencia que te exija conectarte podrás recuperar el móvil, pero evitarás llevarlo encima de manera que no podrá destruir tu soledad en un instante. Si

no tienes coche donde dejar tu móvil, pero has quedado con alguien por ejemplo, puedes pedirle a esa persona que te lo guarde (si es que puedes convencerla para que lo haga). Así, podrás tener acceso a él en caso de emergencia, pero no será un acceso inmediato.

Insistiré de nuevo en algo que espero que haya quedado claro: el objetivo de esta práctica no es deshacerse del teléfono. De hecho, lo llevarás contigo la mayoría del tiempo y podrás disfrutar de todas las comodidades que te ofrece. Por el contrario, lo que pretende es convencerte de que es absolutamente razonable vivir una vida en la que unas veces llevas móvil y otras no. En efecto, no solo se trata de un estilo de vida razonable, sino que representa una pequeña modificación de la conducta que puede ofrecerte grandes beneficios, ya que te protege de los peores efectos de la privación de soledad.

PRÁCTICA: DA PASEOS LARGOS

En 1889, cuando la fama de Friedrich Nietzsche se empezaba a extender, publicó una breve introducción a su filosofía. Se llamaba *El ocaso de los ídolos o cómo se filosofa a martillazos* y lo escribió en tan solo dos semanas.

Al principio del libro hay un capítulo que recoge aforismos acerca de los temas que interesaban a Nietzsche. En ese capítulo, en concreto, en la máxima 34, encontramos esta afirmación rotunda: «Solo tienen valor los pensamientos que nos vienen mientras andamos».[41] Para insistir en lo mucho que valora caminar, también afirma que: «Precisamente el sedentarismo es el pecado contra el Espíritu Santo».[42]

Nietzsche hablaba por experiencia propia. Tal y como el filósofo francés Frédéric Gros explica en su libro *Andar, una filosofía*, publicado en 2009 y donde habla de la relación entre los paseos y la filosofía, en 1889 Nietzsche estaba concluyendo una década extraordinariamente prolífica en la que recuperó la salud y escribió algunas de

sus mejores obras. Ese periodo había empezado diez años antes, cuando las migrañas recurrentes, entre otras afecciones, obligaron a Nietzsche a renunciar a su puesto de profesor universitario. Presentó la dimisión en mayo de 1879 y ese mismo verano se instaló en un pequeño pueblo en las laderas de la Alta Engadina. En la década que transcurrió entre su renuncia y la publicación de *El ocaso de los ídolos*, Nietzsche sobrevivió gracias a una serie de pequeñas becas que le proporcionaban el dinero suficiente para pagar un alojamiento modesto y los billetes de tren para ir y venir entre la montaña (a donde huía del calor del verano) y el mar (a donde escapaba del frío del invierno).

Fue durante ese periodo cuando Nietzsche se vio rodeado de algunos de los caminos de montaña más bellos de Europa y se convirtió «en un caminante de leyenda sin igual».[43] Gros explica que, durante su primer verano en la Alta Engadina, Nietzsche paseaba hasta ocho horas diarias. Durante esas caminatas se dedicaba a pensar y acabó llenando seis cuadernos de notas con la prosa que luego se convertiría en *El caminante y su sombra*, el primero de los influyentes libros que escribió durante una década impulsada por la deambulación.

Por supuesto, Nietzsche no ha sido la única figura histórica que ha usado los paseos como puntal de una vida contemplativa. En su libro, Gros también presenta el ejemplo del poeta francés Arthur Rimbaud,[44] un alma inquieta que emprendió múltiples peregrinajes a pie y que solía ir corto de dinero, pero sobrado de pasión; o el de Jean-Jacques Rousseau, que una vez escribió: «Solo hago cosas cuando camino, el campo es mi estudio de trabajo».[45] Acerca de Rousseau, Gros añade: «La mera imagen de un escritorio y una silla le provocaba náuseas».[46]

El valor de caminar también impregna la cultura estadounidense. Wendell Berry, otro defensor de los paseos, usaba las largas excursiones por los campos y los bosques de su Kentucky rural para aclarar sus valores pastorales. Tal y como escribió una vez:

> Mientras camino, siempre me viene a la mente la lenta y

> paciente construcción del suelo del bosque. Me vienen a la mente los eventos y los compañeros de mi vida. Mis paseos son, después de tanto tiempo, eventos culturales.[47]

Es muy probable que Berry se inspirara en Thoreau, que probablemente sea el estadounidense más enérgico en la defensa de los paseos. En su célebre conferencia en el Liceo, publicada de manera póstuma en el *Atlantic Monthly* con el título de «Pasear», Thoreau califica a esa actividad de «arte noble» y lo explica: «El caminar del que yo hablo no se asemeja en nada a hacer ejercicio... sino que es, en sí mismo, la empresa y la aventura del día».[48]

Cada uno de estos caminantes históricos adoptó la actividad por motivos distintos. Nietzsche recuperó la salud y encontró una voz filosófica original. Berry formalizó su nostalgia intuitiva. Thoreau encontró una conexión con la naturaleza que consideró fundamental para lograr una vida humana próspera. Sin embargo, todos estos motivos se benefician de una misma propiedad clave del paseo: es una fuente fantástica de soledad. Es importante que recordemos aquí nuestra definición de soledad como la ausencia de intervención de otras mentes, porque es exactamente esta ausencia de reacción al bullicio de la civilización lo que sustenta todos estos beneficios. Nietzsche insistió en este punto cuando comparó la originalidad de las ideas que habían estimulado sus paseos con la de las del académico encerrado en una biblioteca y que reacciona únicamente ante el trabajo de otros. «No pertenecemos a quienes solo tienen ideas entre libros, estimulados por libros»,[49] escribió.

Estas lecciones históricas nos deberían motivar a adoptar los paseos como una fuente de soledad de alta calidad. Y, cuando lo hagamos, debemos recordar la advertencia de Thoreau: no estamos hablando de una escapada rápida para hacer algo de ejercicio, sino de

trayectos largos, honestos, en las profundidades de los bosques o en las laderas de las montañas. Son la piedra filosofal de la soledad productiva.

Hace mucho que yo mismo he adoptado esta filosofía. Durante mi investigación posdoctoral en el MIT, mi mujer y yo alquilamos un diminuto apartamento en Beacon Hill, a poco más de kilómetro y medio a pie al otro lado del puente Longfellow, hacia la zona este del campus en el que trabajaba. Hacía este recorrido a pie a diario, con independencia del tiempo que hiciera. A veces, después del trabajo quedaba con mi mujer a la orilla del río Charles. Si llegaba pronto, leía. De hecho, y muy oportunamente, fue en esas orillas donde descubrí la obra de Thoreau y de Emerson.

Ahora vivo en Takoma Park, Maryland, una pequeña ciudad en el cinturón de Washington D.C., por lo que los largos paseos ya no pueden formar parte de mi ir y venir del trabajo. Sin embargo, una de las cosas que me atrajo de esta ciudad fueron sus amplias aceras, cobijadas por un dosel arbóreo muy bien cuidado. Me estoy ganando a pulso la reputación de profesor raro que recorre constantemente las calles de Takoma Park.

Aprovecho estos paseos para hacer muchas cosas. Algunas de las actividades más habituales son, por ejemplo, intentar avanzar en algún problema profesional (una demostración matemática para mi trabajo como ingeniero informático o la idea de un capítulo para un libro) o reflexionar sobre algún aspecto concreto de mi vida que piense que requiere algo más de atención. A veces emprendo lo que denomino «paseos de gratitud», en los que me limito a disfrutar de un día especialmente agradable, exploro un barrio o, si estoy en medio de un periodo de gran ocupación o estresante, intento generar cierta sensación de anticipación por una temporada mejor. A veces empiezo a pasear con la intención de acometer alguno de estos objetivos, pero descubro muy pronto que mi mente tiene una idea muy distinta acerca de lo que exige su atención. En estos casos, intento atender a mis

inclinaciones cognitivas y recordarme lo difícil que me resultaría oír esas señales entre el ruido que impera en ausencia de la soledad.

En resumen, mis paseos se han convertido en mi mejor fuente de soledad y, sin ellos, estaría perdido. Esta práctica te propone que obtengas beneficios similares pasando más tiempo a solas y en pie. Las instrucciones no podrían ser más sencillas: sal a dar largos paseos con regularidad y, a poder ser, en un entorno bonito. Sal a pasear solo, lo que significa que, además de no ir con nadie, lo hagas también sin el móvil, en la medida de lo posible. Si llevas cascos, estás siguiendo una cadena de mensajes o (¡Dios no lo quiera!) estás narrando el paseo por Instagram, en realidad no estás paseando y, por lo tanto, no podrás beneficiarte de lo que esta práctica tiene que ofrecer. Si no puedes abandonar el teléfono por motivos logísticos, ponlo en el fondo de una mochila, de modo que puedas usarlo en caso de emergencia, pero no lo puedas sacar rápidamente al menor indicio de aburrimiento. (Si te preocupa no llevar el teléfono encima, repasa lo que hemos dicho acerca de este tema en la práctica anterior.)

Lo más difícil de este hábito es encontrar el tiempo. Según mi experiencia, es muy probable que debas hacer un esfuerzo para despejar las horas necesarias en tu horario. Por el contrario, es muy poco probable que surja de manera natural. Esto puede querer decir, por ejemplo, programar los paseos en días laborables con mucha antelación (son una manera fantástica de empezar o de terminar la jornada) o negociar con la familia por la tarde o el fin de semana si es entonces cuando sales a pasear. También te será útil ampliar tu definición de «buen tiempo». Puedes caminar si hace frío, si nieva o incluso si cae una lluvia ligera (durante mis paseos de ida y vuelta al MIT, descubrí lo bien que van los pantalones impermeables de buena calidad). Una vez saqué al perro a dar un paseo corto mientras un huracán azotaba Washington D.C., aunque ahora, visto en retrospectiva, quizá no fuera una idea muy inteligente.

Se trata de un esfuerzo duro, pero las recompensas son

importantes. En pocas palabras, soy más feliz y más productivo (con diferencias muy significativas) cuando doy paseos regulares. Muchos otros, tanto ahora como a lo largo de la historia, disfrutan y han disfrutado de los beneficios que se derivan de esta sustancial inyección de soledad en una vida por lo demás ajetreada.

Thoreau escribió una vez:

> Creo que no podría mantener la salud ni el ánimo sin dedicar al menos cuatro horas diarias, y habitualmente más, a deambular por bosques, colinas y praderas, libre por completo de toda atadura mundana.[50]

La mayoría de nosotros no satisfaremos jamás el ambicioso compromiso de Thoreau con la deambulación. Sin embargo, si nos dejamos inspirar por su visión e intentamos pasar tanto tiempo como sea razonable a pie e inmersos en el «noble arte» de pasear, también podremos tener éxito a la hora de proteger nuestra salud y nuestro ánimo.

PRÁCTICA: ESCRÍBETE CARTAS A TI MISMO

Tengo una pila de doce libretas Moleskine de bolsillo negras en el estante superior de una estantería en el despacho de casa. Y en mi mochila de trabajo llevo la decimotercera. Si tenemos en cuenta que compré mi primera Moleskine en verano de 2004 y que escribo estas palabras a principios de otoño de 2017, sale a aproximadamente una libreta por año.

El uso que hago de estas libretas ha ido evolucionando a lo largo del tiempo. La primera entrada es del 7 de agosto de 2004, en mi primera Moleskine, que compré en la librería de la cooperativa del MIT poco después de haber llegado a Cambridge para iniciar mi vida de estudiante de doctorado. Por lo tanto, la primera entrada lleva el apropiado título de «MIT» y enumera algunas ideas para proyectos de investigación. Además de cuestiones sobre los

estudios, contiene también algunas notas acerca de cómo promocionar mi primer libro, *How to Win at College*, que se publicó a principios de 2005. Ahora, esas entradas son interesantes sobre todo por las referencias culturales hilarantemente desfasadas (una de ellas afirma con solemnidad «aprende de la campaña de [Howard] Dean: capacita a las personas», mientras que en otra menciono —y prometo que no es broma— tanto las botas UGG como el exitoso programa de telerrealidad de principios de la década de 2000 *The Osbournes*).

Sin embargo, a principios de 2007, el contenido de las libretas se amplía y deja de estar concentrado en los proyectos profesionales para incluir reflexiones e ideas acerca de la vida en general. Una entrada de ese periodo se titula «5 cosas en las que centrarme en este semestre», mientras que otra detalla algunas ideas sobre «la productividad de la página en blanco», un sistema de organización con el que estaba experimentando en la época. El otoño de 2008 presenció un viraje más significativo hacia la introspección profunda, con una entrada titulada «Mejor», que presenta una visión tanto para mi vida profesional como para la personal. Termina con una exhortación a «no aceptar nada menos que la excelencia en mí».

En diciembre de ese mismo año escribí una entrada titulada «El plan» y que recogía una lista de mis valores personales, clasificados en las categorías «relaciones», «virtudes» y «cualidades». Aún puedo recordar cómo escribí la entrada en la cama de mi piso (un cuarto sin ascensor) al lado de Harvard Square. Venía de una shivá en la que había acompañado a un amigo que acababa de perder a su padre y, de repente, me pareció crucial determinar qué era importante para mí. Esta entrada también tiene el mérito de haber dado lugar a un hábito por el que cada vez que empiezo una Moleskine nueva, lo primero que escribo en las primeras hojas de la libreta es una lista con mis valores actuales, bajo el título «El plan».

Las entradas de 2010 son especialmente interesantes,

porque contienen el germen de las ideas que, al crecer, se convirtieron en mis últimos tres libros: *Hazlo tan bien que no puedan ignorarte*, *Deep Work* y el que tienes ahora mismo en las manos. Hace poco releí esas libretas y me sorprendí al recordar lo lejos que mi pensamiento había llegado al desarrollar cuestiones como el peligro que entraña la pasión a la hora de planificar la carrera profesional, el poder de la artesanía especializada en una era de informática generalista y, casi proféticamente, el atractivo de un nuevo tipo de minimalismo centrado en la tecnología y al que, en la época, llamé «Simplicity 2.0».

Mi primer hijo nació a finales de 2012, por lo que no resulta sorprendente que la libreta de 2013 esté repleta de reflexiones y planes urgentes para averiguar cómo ser padre. Las entradas de la libreta más reciente se centran básicamente en intentar aclarar los próximos años ahora que he conseguido ser profesor titular en la universidad y escribir. Es posible que aún esté a un par de libretas introspectivas de distancia de averiguarlo, pero si puedo fiarme de mi historia personal, lo conseguiré.

No se puede decir que mis libretas Moleskine sean diarios en el sentido estricto de la palabra, porque no escribo con una frecuencia regular. Al hojearlas, se aprecia un ritmo irregular: hay veces en que lleno docenas de páginas en una sola semana, mientras que otras pasan meses de una nota a la siguiente. El año 2006, durante el que no pasó nada relevante y durante el que me concentré en aplicarme y sacar adelante el trabajo para el doctorado, no tiene ni una sola entrada.

Las libretas desempeñan una función muy distinta: me proporcionan un modo de escribirme una carta a mí mismo cuando me enfrento a una decisión complicada, una emoción difícil o un brote de inspiración. Para cuando termino de plasmar mis pensamientos en la forma estructurada que exige la prosa escrita, normalmente tengo

las cosas más claras. Acostumbro a repasar las entradas, aunque se trata de un hábito que por lo general resulta innecesario. Es el propio acto de escribir lo que proporciona los mayores beneficios.

A principios de este capítulo he hablado de la definición de soledad de Raymond Kethledge y Michael Erwin, para quienes la soledad es el tiempo que uno pasa a solas con los propios pensamientos y sin aportaciones de otras mentes. Escribirse una carta a uno mismo es un mecanismo excelente para generar exactamente este tipo de soledad. Además de liberarte de estímulos externos, te ofrece un andamiaje estructural sobre el que ordenar y organizar tu pensamiento.

No es de extrañar que no sea la única persona que ha descubierto este truco para alcanzar la soledad. Tal y como Kethledge y Erwin explican en su libro, Dwight Eisenhower utilizó la «práctica de pensar escribiendo»[51] durante toda su carrera, para encontrar sentido a decisiones complicadas y amansar emociones intensas. No es el único líder que ponía en práctica esta costumbre. Tal y como he mencionado antes en este mismo capítulo, Abraham Lincoln solía poner por escrito sus pensamientos en trozos de papel que luego se guardaba en el sombrero.[52] (De hecho, el primer borrador de la Proclamación de la Emancipación de Lincoln se basó, en parte, en ideas recogidas en estos fragmentos de papel. Inspirados por este hecho, la organización sin ánimo de lucro que actualmente gestiona las instalaciones del President Lincoln's Cottage dirige hoy en día un programa en el que animan a los estudiantes jóvenes a desarrollar un pensamiento original más riguroso. Lo han llamado el Sombrero de Lincoln.)

Esta práctica te pide que adoptes esta estrategia de eficacia probada y que te escribas una carta a ti mismo cuando te encuentres en una circunstancia difícil o incierta. Puedes seguir mi ejemplo y tener una libreta dedicada a este propósito o, como Abraham Lincoln, puedes hacerte con el primer trozo de papel que veas cuando lo necesites. La clave reside en el propio acto de escribir. Esta conducta

te lleva necesariamente a un estado de soledad productiva que te aleja de las llamativas burbujas digitales y del contenido adictivo que espera allí para distraerte y te ofrece una manera estructurada de entender las cosas importantes que estén sucediendo en tu vida en ese momento.

Es una práctica muy sencilla y fácil de aplicar. Pero también increíblemente efectiva.

Capítulo 5

NO PULSES «ME GUSTA»

EL MAYOR DUELO DEPORTIVO DE LA HISTORIA

En 2007, el canal ESPN emitió lo que tiene que haber sido uno de los acontecimientos deportivos más extraños que jamás hayan aparecido en el canal:[1] el campeonato nacional de la Liga estadounidense de piedra, papel o tijera. La partida por el título, que aún está colgada en YouTube, empieza con los locutores describiendo emocionados a los dos «fenómenos del PPT» (PPT es la abreviatura de piedra, papel, tijera) que van a competir y anunciando con toda la seriedad del mundo que el público está a punto de presenciar el «mayor duelo deportivo de la historia».

El campeonato se va a celebrar en un ring de boxeo en miniatura con un podio en el centro. El primer contendiente, que lleva gafas y va vestido con pantalones de color caqui y una camisa de manga corta, tropieza con las cuerdas cuando intenta subir al ring. Nos dicen que su apodo es «Land Shark» (o Tiburón de Tierra). El segundo contendiente, «the Brain» (o el Cerebro), también aparece vestido con pantalones caqui. Sube al ring sin incidentes. «Es un buen augurio», anuncia el locutor.

Un árbitro sube al ring y hace un gesto sobre el podio para señalar el inicio de la partida. Ambos jugadores cuentan hasta tres con los puños cerrados antes de mostrar sus señales. El Cerebro ha elegido papel y el Tiburón de Tierra ha optado por tijera. ¡Punto para el Tiburón! La multitud lo vitorea. Al cabo de poco más de tres minutos y con la puntuación a su favor, Tiburón de Tierra gana el

campeonato y el premio de 50.000 dólares cuando envuelve la piedra del Cerebro con lo que los locutores califican de «un papel cuyo estruendo se ha oído en todo el mundo».

Así, a primera vista, la idea de un campeonato serio de piedra, papel, tijera podría parecer absurda. A diferencia del póquer o del ajedrez, no parece haber el menor margen para la estrategia, lo que, de ser cierto, significaría que el resultado de cualquier campeonato solo puede ser aleatorio. Sin embargo, no es así en absoluto. Durante el pico de popularidad que la liga vivió a principios de la década de 2000, los mismos jugadores expertos aparecían una y otra vez en los primeros puestos de las clasificaciones de los campeonatos y cuando jugadores con experiencia compiten contra novatos, la importancia de la habilidad se hace aún más pronunciada.[2] En un vídeo promocional de la liga nacional,[3] un jugador de nivel de campeonato que se hace llamar «Master Roshambollah»* reta a desconocidos a jugar con él en la recepción de un hotel de Las Vegas. Gana prácticamente todas las partidas.

La única manera de explicar estos resultados es que, al contrario de lo que se suele pensar al principio, jugar a piedra, papel, tijera exige estrategia. Lo que distingue a jugadores avanzados como el Cerebro, Tiburón de Tierra o Master Roshambollah del resto de los mortales no es una secuencia de jugadas tediosamente memorizadas ni la magia de la estadística, sino su sofisticada comprensión de un tema mucho más amplio: la psicología humana.

Un buen jugador de piedra, papel, tijera obtiene mucha información del lenguaje corporal y de las últimas jugadas de sus oponentes, que usa para intentar determinar el estado mental de su contrincante y, así, intentar adivinar cuál será su próximo movimiento. Estos jugadores también usan movimientos sutiles y frases concretas para llevar a su oponente a pensar en una jugada concreta. Sin embargo, el oponente puede darse cuenta de la estrategia y adaptar su juego en consecuencia. Por supuesto, el primer jugador puede tenerlo en cuenta y aplicar un tercer ajuste y etc., etc. No es de extrañar que quienes participan en

campeonatos de piedra, papel, tijera califiquen la experiencia de agotadora.

Volvamos a la primera jugada de la final que hemos descrito antes para ver en acción alguna de estas fascinantes dinámicas. Justo antes de que los jugadores cuenten hasta tres, el Cerebro dice «A rodar». Puede parecer inocuo, pero tal y como explica el locutor, se trata de una «señal subliminal» para inducir al oponente a jugar «piedra» (la mente asocia la idea de rodar con las piedras). Después de haber plantado esta semilla para llevar a su oponente a jugar piedra, el Cerebro juega papel. Sin embargo, la estrategia subliminal le sale mal, porque el Tiburón de Tierra la detecta y adivina la estrategia del Cerebro, así que juega tijera, con las que corta el papel del Cerebro y gana la jugada.

■ ■ ■

Entender a estos campeones del piedra, papel, tijera es importante para lo que nos ocupa, porque sus estrategias destacan una característica fundamental que comparten todos los seres humanos del planeta: la capacidad de llevar a cabo un pensamiento social complejo. Poner en práctica esta habilidad con el objetivo limitado de ganar una jugada de PPT exige tener experiencia específica del juego, pero tal y como desarrollaré más adelante, la mayoría de las personas no se dan cuenta del grado extremo al que desempeñan hazañas de gestión social y lectura de mentes asimismo exigentes durante sus interacciones cotidianas. En muchos aspectos, podemos entender el cerebro humano como un sofisticado ordenador social.

Una conclusión natural de esta realidad es que deberíamos tratar con suma precaución toda nueva tecnología que amenace con interferir con las maneras en que conectamos y nos comunicamos con los demás. Cuando interferimos con algo tan importante, es muy fácil que aparezcan problemas.

En las páginas que siguen, explicaré que nuestro

cerebro ha evolucionado para anhelar una interacción social rica y luego exploraré los graves problemas que aparecen cuando sustituimos esta interacción por los muy atractivos, pero también muy insustanciales, toques electrónicos. Finalmente, terminaré sugiriendo una estrategia algo radical a los minimalistas digitales que quieran evitar estos perjuicios y, al mismo tiempo, mantener las ventajas de estas nuevas formas de interacción; una estrategia que pone estas nuevas formas de interacción al servicio de las antiguas.

EL ANIMAL SOCIAL

La idea de que el ser humano presenta una afinidad especial por la interacción y la comunicación no es nueva en absoluto. Aristóteles afirmó que «el hombre es, por naturaleza, un animal social».[4] Sin embargo, hasta hace sorprendentemente poco tiempo no hemos descubierto el alcance biológico de esta intuición filosófica.

Uno de los momentos clave en esta nueva compresión del tema sucedió en 1997, cuando un equipo de investigación de la Universidad de Washington publicó un par de artículos en el prestigioso *Journal of Cognitive Neuroscience*.[5] Durante este periodo, las PET (tomografías por emisión de positrones, por sus siglas en inglés), que en un principio se habían desarrollado con fines médicos, empezaron a emigrar hacia la investigación en neurociencia, donde proporcionaban a los investigadores la posibilidad inédita de observar la actividad cerebral. El equipo de la Universidad de Washington examinó una colección de estos nuevos estudios por imagen del cerebro para intentar responder una pregunta muy sencilla: ¿hay alguna región del cerebro que intervenga en todos los tipos de actividad cerebral?

El psicólogo Matthew Lieberman explica en *Social*, su libro de 2013, que los resultados del primer análisis fueron «decepcionantes», porque revelaron que «muy pocas

regiones mostraban un aumento de la actividad en todas las tareas y, además, se trataba de regiones cerebrales poco interesantes».[6] Sin embargo, el equipo de investigación no lo dejó aquí. Como no habían encontrado regiones que se activaran para muchas actividades distintas, decidieron preguntarse justo lo contrario: ¿hay alguna parte del cerebro que se active cuando la persona no intenta hacer ninguna tarea? «Era una pregunta peculiar»,[7] dice Lieberman, pero deberíamos alegrarnos de que se la plantearan, porque dio lugar a un hallazgo sorprendente: el equipo descubrió que hay un grupo concreto de regiones cerebrales que se activan con regularidad cuando no estamos intentando llevar a cabo ninguna tarea cognitiva y que se desactivan con la misma regularidad cuando centramos la atención en algo concreto.

Como casi todas las tareas provocaban la desactivación de esta red, los investigadores la llamaron «red de desactivación inducida por tareas». Sin embargo, era un nombre demasiado largo y, al final, optaron por un nombre más corto y atractivo: «red neuronal por defecto».

Al principio, los científicos no tenían ni la menor idea de qué hacía la red neuronal por defecto. Contaban con una larga lista de tareas que la desactivaban (por lo que sabían qué era lo que no hacía), pero con apenas ningún dato que apuntara a su verdadero propósito. Sin embargo, e incluso en ausencia de pruebas, los científicos empezaron a desarrollar intuiciones a partir de sus propias experiencias. Uno de estos pensadores pioneros es nuestro guía en esta investigación, Matthew Lieberman, que ahora entra en nuestra narrativa como participante activo.

Tal y como recuerda Lieberman, las imágenes de la red neuronal por defecto se solían obtener pidiéndole al sujeto en el escáner PET que descansara de la actividad repetitiva que el experimento le hubiera pedido que desempeñara. Como el sujeto no estaba inmerso en una tarea concreta, a los investigadores les resultó fácil pensar que la red neuronal por defecto es algo que se activa cuando uno no piensa en nada. Sin embargo, si lo pensamos un poco, nos

damos cuenta de que el cerebro muy pocas veces es capaz de no pensar en nada, sino que tiende a estar muy activo, con pensamientos e ideas que no paran de dar vueltas en una charla ruidosa y constante. Al profundizar en esta idea, Lieberman se dio cuenta de que esta actividad de fondo acostumbra a ocuparse de una lista muy escueta de temas: «otras personas, uno mismo o las dos cosas».[8] En otras palabras, parece que la red neuronal por defecto está conectada a la cognición social.

Ahora que los científicos sabían qué buscar, descubrieron que las regiones del cerebro que definían la red neuronal por defecto son «prácticamente idénticas»[9] a las redes que se iluminan durante los experimentos de cognición social. En otras palabras, cuando le damos tiempo libre, el cerebro pasa por defecto a pensar en nuestra vida social.

Y es en este punto donde la investigación de Lieberman da un giro interesante. La primera vez que se topó con la conclusión de que la red neuronal por defecto es una estructura cerebral social, no le pareció un gran descubrimiento. Al igual que muchos otros en su campo, dijo que las personas tienden a mostrar mucho interés por su vida social, por lo que no es de extrañar que se dediquen a pensar en eso cuando se aburren. Sin embargo, Lieberman cambió de postura a medida que fue estudiando distintos aspectos de la cognición social. «Ahora estoy convencido de que entendí del revés la relación entre estas redes», escribe.[10] «Y esa inversión es tremendamente importante.» Ahora cree que «mostramos interés por nuestro mundo social porque estamos construidos para activar la red neuronal por defecto en nuestro tiempo libre». Dicho de otro modo, nuestro cerebro ha evolucionado para practicar el pensamiento social durante los momentos de descanso cognitivo y es esta práctica la que nos ayuda a estar verdaderamente interesados por nuestro mundo social.

Lieberman y sus colaboradores diseñaron una ingeniosa serie de experimentos para confirmar esta hipótesis. Por ejemplo, en un estudio descubrieron que la red neuronal

por defecto se activa durante el tiempo de relajación incluso en recién nacidos. La importancia de encontrar esta actividad en bebés tan pequeños es que «obviamente, aún no han desarrollado un interés por el mundo social... [Los bebés estudiados] ni siquiera podían enfocar la mirada todavía».11 Por lo tanto, tiene que tratarse de una conducta innata.

En otro estudio, los investigadores metieron a sujetos (adultos) en un escáner y les pidieron que resolvieran problemas matemáticos. Descubrieron que cuando les concedían un descanso de tres segundos entre un problema y el siguiente (un periodo demasiado breve como para que pudieran decidir conscientemente pensar en otra cosa), la red neuronal por defecto se activaba a pesar de la brevedad de la ventana temporal, lo que indica que el impulso de pensar en cuestiones sociales se activa de forma refleja.

Este hallazgo subraya la importancia fundamental que tienen las conexiones sociales para el bienestar del ser humano. Lieberman lo resume así: «El cerebro no ha evolucionado a lo largo de millones de años para dedicar su tiempo libre a actividades irrelevantes para nuestras vidas».12 Sin embargo, la red neuronal por defecto tampoco nos ofrece la imagen completa. Estudios adicionales de Lieberman y sus colaboradores descubrieron otros ejemplos en los que la evolución «apostó fuerte» por la importancia de la socialización adaptando otros sistemas costosos a satisfacer sus necesidades.

Por ejemplo, la pérdida de conexiones sociales activa el mismo sistema que el dolor físico, lo que explica por qué la pérdida de un familiar, una ruptura sentimental o incluso un desaire social pueden causar tanto malestar. En un experimento sencillo, se descubrió que los analgésicos sin receta reducían el dolor social. Dada la capacidad que el sistema del dolor tiene para dirigir nuestra conducta, su relación con nuestra vida social destaca la importancia de las redes sociales para el éxito de nuestra especie.

Lieberman también descubrió que el cerebro humano invierte gran cantidad de recursos en dos redes importantes

que colaboran para lograr el objetivo de la mentalización (ayudarnos a entender las emociones y las intenciones de los demás). Algo tan sencillo como una conversación casual con un dependiente exige a las neuronas cantidades ingentes de poder computacional para integrar y procesar un torrente de banda ancha de información acerca de lo que le está pasando al dependiente por la cabeza. Aunque esta «lectura de pensamiento» nos parezca natural, lo cierto es que es una hazaña muy complicada a cargo de redes que se han ido perfeccionando a lo largo de millones de años de evolución. Y son precisamente estos sistemas tan extraordinariamente adaptados los que usan los campeones del piedra, papel o tijera que hemos conocido al principio del capítulo.

Estos experimentos no son más que unas pinceladas fundamentales de la gran cantidad de información que podemos encontrar en la literatura de la neurociencia cognitiva social y que apunta en una misma dirección: los seres humanos estamos programados para ser sociales. En otras palabras, Aristóteles iba por buen camino cuando nos llamó animales sociales, pero hemos tenido que esperar a los escáneres cerebrales avanzados para descubrir lo mucho que estaba subestimando esta realidad.

El interés altamente adaptativo que el ser humano demuestra por la conexión social es un elemento fascinante de nuestra historia evolutiva. Sin embargo, también es una realidad que debería preocupar a todos los minimalistas digitales. Las intrincadas redes neuronales descritas más arriba han evolucionado a lo largo de millones de años en entornos donde las interacciones eran siempre enriquecedores, los encuentros en persona y los grupos sociales eran pequeños y tribales. Por el contrario, las dos últimas décadas se han caracterizado por la difusión acelerada de las herramientas de comunicación digital (mi nombre para aplicaciones, servicios o sitios que permiten la

comunicación interpersonal mediante redes digitales), que han llevado a que las redes sociales de las personas sean mucho más amplias y mucho menos locales, al tiempo que fomentan la interacción mediante mensajes de texto breves y clics de aprobación mucho menos cargados de información que lo que hemos evolucionado para esperar.

Aunque quizá era prvisible, el choque entre los sistemas neuronales antiguos y las innovaciones modernas ha causado problemas. De un modo muy parecido a como la «innovación» de la comida altamente procesada a mediados del siglo XX ha provocado una crisis sanitaria global, los efectos secundarios no esperados de las herramientas de comunicación digital (una especie de comida basura rápida) están demostrando ser igualmente preocupantes.

LA PARADOJA DE LAS REDES SOCIALES

Determinar el impacto que las herramientas de comunicación digital ejercen sobre nuestro bienestar psicológico es complicado. Aunque hay multitud de estudios científicos sobre el tema, distintos grupos llegan a conclusiones diferentes a partir de la misma literatura.

Veamos dos opiniones contrarias acerca de este tema que se publicaron prácticamente de manera simultánea en 2017. La primera fue un reportaje de la NPR emitido en marzo de ese año y que resumía los resultados de dos importantes estudios acerca de la relación entre el uso de las redes sociales y el bienestar.[13] Ambos estudios encontraron correlaciones importantes entre el uso de las redes sociales y múltiples factores negativos, desde el aislamiento percibido hasta un empeoramiento de la salud física. El título que la NPR dio al reportaje resume muy bien las conclusiones: «¿Te sientes solo? Quizá estés pasando demasiado tiempo en las redes sociales».

Poco después de la emisión de este reportaje de la NPR, dos miembros del equipo de investigación interna de

Facebook publicaron un artículo en un blog para defender su servicio ante la creciente oleada de críticas que siguió a las controvertidas elecciones de 2016. En la publicación, los autores reconocen que, en función de cómo se usen, las redes sociales pueden mermar la felicidad del usuario, pero luego citan varios estudios de investigación que concluyen que, «cuando se usan correctamente»,[14] estos servicios aumentan de manera significativa la felicidad de quienes los usan. Afirman que usar Facebook para mantener el contacto con amigos y seres queridos «nos hace felices y refuerza la sensación de pertenencia a la comunidad».[15]

En otras palabras, dependiendo de a quién preguntemos, las redes sociales o bien hacen que nos sintamos más solos o bien nos hacen felices.

Para entender mejor este fenómeno general de conclusiones contradictorias, examinaremos más de cerca los estudios concretos a los que aluden los artículos anteriores. Uno de los principales artículos positivos que cita el blog de Facebook es obra de Moira Burke, una experta en análisis de datos de la empresa (y que también participó en la publicación en cuestión), y de Robert Kraut, un especialista de la interacción persona-ordenador de la Universidad Carnegie Mellon.[16] Dicho artículo se publicó en el *Journal of Computer-Mediated Communication* en julio de 2016 y presentaba un estudio en el que Burke y Kraut habían pedido a un grupo de unos mil novecientos usuarios de Facebook que cuantificaran su nivel actual de felicidad cuando se lo preguntaran. Entonces, los investigadores usaron los registros del servidor de Facebook para relacionar actividades específicas en la red social y las puntuaciones de bienestar. Concluyeron que cuando los usuarios recibían información «dirigida» y «serena» escrita por alguien a quien conocían bien (por ejemplo, un comentario de un familiar), se sentían mejor. Por el contario, recibir información dirigida y serena de alguien que no conocían bien o recibir un «Me gusta» o leer una actualización dirigida en general a muchas personas no se correlacionaba con una mejora del bienestar.

Otro de los artículos positivos que citaba la publicación de Facebook era obra de los psicólogos sociales Fenne Deters, de la Freie Universität Berlin y Matthias Mehl, de la Universidad de Arizona, y se publicó en septiembre de 2013 en la revista *Social Psychology and Personality Science*.[17] Mehl y Deters habían llevado a cabo un estudio controlado en el que pidieron a un grupo de sujetos que, durante una semana, publicaran más *posts* de lo habitual en Facebook, mientras que el otro grupo no recibió ninguna instrucción específica. El grupo experimental al que se había pedido que publicara más acabó informando de menos soledad percibida al final de la semana que el grupo de control al que no se le había dado instrucción alguna. Las entrevistas revelaron que se debía, fundamentalmente, a que se sentían más conectados con sus amigos a diario.

Estos dos estudios parecen apuntar con solidez a que las redes sociales promueven la felicidad y reducen la soledad. Sin embargo, ahora enturbiaremos las aguas presentando los dos principales estudios negativos que citaba el artículo de la NPR que apareció hacia la misma época que la publicación de Facebook.

El primero de estos estudios, obra de un gran equipo multidisciplinar dirigido por Brian Primack de la Universidad de Pittsburgh, se publicó en el prestigioso *American Journal of Preventive Medicine* en julio de 2017.[18] Primack y su equipo encuestaron a una muestra nacional representativa compuesta por personas adultas de entre diecinueve y veintidós años usando el mismo tipo de aleatorización de muestras utilizado para medir la opinión pública durante las elecciones. El estudio planteaba una serie estándar de preguntas que miden el aislamiento social percibido (ASP), un parámetro que mide la soledad. También planteaba preguntas acerca del uso de once de las principales plataformas de redes sociales. Una vez analizados los datos, los investigadores concluyeron que cuanto más tiempo pasaban las personas en las redes sociales, más probable era que se sintieran solas. De hecho, la probabilidad de que el cuartil más elevado de uso de

redes sociales se sintiera solo triplicaba a la del cuartil inferior. Los resultados se sostuvieron incluso cuando los investigadores controlaron factores como la edad, el género, la situación de pareja, los ingresos familiares y el nivel educativo. Primack admitió ante la NPR que los resultados lo habían sorprendido: «Son redes sociales, ¿no se supone que los usuarios están conectados socialmente?».[19] Sin embargo, los datos eran muy claros. Cuanto más tiempo pasas «conectado» en esos servicios, más probabilidades tienes de acabar aislándote.

El otro estudio que cita el artículo de la NPR, obra de Holly Shakya, de la Universidad de California-San Diego, y de Nicholas Christakis, de Yale, se publicó en el *American Journal of Epidemiology* en febrero de 2017. Shakya y Christakis usaron datos obtenidos de más de cinco mil doscientos sujetos que habían participado en un estudio de panel representativo a escala nacional y los cotejaron con la conducta observada de esos mismos sujetos en Facebook. Entonces, estudiaron las relaciones entre la actividad en Facebook y las medidas autoinformadas de salud física, salud mental y satisfacción general (entre otros parámetros que miden la calidad de vida) y concluyeron que «Los resultados muestran que, en general, el uso de Facebook se correlacionaba negativamente con el bienestar».[20] Por ejemplo, descubrieron que si se aumenta en una desviación estándar la cantidad de «Me gusta» o de enlaces pulsados, la salud mental desciende entre un cinco y un ocho por ciento de una desviación estándar. Las correlaciones negativas se mantuvieron cuando, al igual que en el estudio de Primack, se controlaron las variables demográficas relevantes.[21]

Estos estudios contradictorios nos plantean una paradoja: las redes sociales hacen que nos sintamos conectados a la par que solos y felices a la par que tristes. Para intentar resolver la paradoja, empezaremos por examinar más de cerca los diseños experimentales de los estudios en cuestión. Los que encontraron resultados positivos se centraron en conductas específicas de los usuarios de redes sociales, mientras que los estudios que

hallaron resultados negativos se centraron en el uso general de esos mismos servicios. Es natural asumir que las dos variables presentan una correlación positiva: si las conductas habituales en las redes sociales aumentan el bienestar, cuanto más usemos las redes sociales más practicaremos estas conductas que mejoran el estado de ánimo y más felices deberíamos sentirnos. Por lo tanto, después de haber leído los estudios positivos, cabría esperar que un aumento del uso de redes sociales conlleve un aumento del bienestar. Sin embargo, ya hemos visto que los investigadores descubrieron justo lo contrario.

Por lo tanto, tiene que haber otro factor, tiene que haber algo que aumente con el uso de las redes sociales y cuyo impacto negativo supere al positivo, más pequeño. Afortunadamente para nuestra investigación, Holly Shakya identificó a un sospechoso muy probable: cuanto más usamos las redes sociales para relacionarnos con nuestros contactos, menos tiempo dedicamos a la comunicación fuera de línea. «Lo que sabemos ahora es que los datos indican que sustituir las relaciones del mundo real por el uso de redes sociales es perjudicial para el bienestar.»[22]

Shakya y Christakis quisieron explorar esta idea y, para ello, midieron también las interacciones fuera de línea; determinaron que se asociaban a efectos positivos, una conclusión que se ha replicado ampliamente en la literatura de la psicología social. Señalaron que la magnitud de las consecuencias negativas del uso de Facebook es comparable a la de las consecuencias positivas de la interacción fuera de línea, lo que sugiere una especie de trueque emocional.

Por lo tanto, el problema no es que el uso de redes sociales nos entristezca directamente. De hecho, tal y como concluyeron los estudios positivos que hemos citado antes, hay actividades concretas en las redes sociales que, cuando se aíslan en un experimento, mejoran modestamente el estado de ánimo. El problema fundamental es que el uso de las redes sociales tiende a alejar a las personas de las interacciones en el mundo real, que resultan muchísimo más valiosas. Tal y como sugieren los estudios negativos,

cuanto más tiempo dedicamos a las redes sociales, menos tiempo tendemos a dedicar a la interacción fuera de línea y, por lo tanto, más se agrava este déficit de valor que hace más susceptibles a la soledad y la tristeza a quienes usan las redes sociales con más intensidad. Las pequeñas alegrías que recibimos cuando publicamos en el muro de un amigo o nos gusta su última foto de Instagram no pueden compensar en absoluto la gran pérdida que sufrimos cuando dejamos de pasar tiempo con ese mismo amigo en el mundo real.

Tal y como resume Shakya: «Tendríamos que preocuparnos... cuando el sonido de una voz sobre una taza de café con un amigo se ve sustituido por los “Me gusta” en una publicación».[23]

No debería extrañarnos que las interacciones en el mundo real sean más valiosas que las interacciones en línea. Nuestro cerebro evolucionó durante un periodo en el que la única comunicación disponible era fuera de línea y cara a cara. Tal y como hemos dicho anteriormente en este mismo capítulo, las interacciones fuera de línea son de una riqueza increíble, porque exigen que el cerebro procese una cantidad ingente de información acerca de sutiles indicios analógicos como el lenguaje corporal, las expresiones faciales o el tono de voz. El parloteo de banda estrecha que soportan la mayoría de las herramientas de comunicación digital puede ofrecer una especie de simulacro de esa conexión, pero no apela a la mayoría de las redes de procesamiento social de alto rendimiento de que disponemos, por lo que merman la capacidad de estas herramientas para satisfacer nuestro intenso anhelo de conexión social. Por eso, aunque sea real, el valor que genera un comentario en Facebook o un «Me gusta» en Instagram es muy inferior al valor que genera una conversación analógica o una actividad compartida en el mundo real.

A pesar de que carecemos de datos sólidos que expliquen por qué las personas renuncian a la comunicación fuera de línea cuando tienen acceso a las herramientas de comunicación digital, podemos plantear hipótesis convincentes a partir de la experiencia. Uno de los culpables evidentes es que la interacción en línea es a la vez más fácil y rápida que la conversación de toda la vida. Los humanos tienden de manera natural a preferir actividades que exigen menos energía a corto plazo, incluso cuando resultan más perjudiciales a largo plazo, por lo que acabamos enviando un mensaje de texto a nuestro hermano en lugar de llamarlo por teléfono o pulsamos el «Me gusta» en una foto del bebé de nuestra amiga en lugar de ir a visitarla.

Otro factor, más sutil, es el modo en el que las herramientas de comunicación digital interfieren con la comunicación fuera de línea que conservemos en nuestras vidas. Como el instinto primitivo de conexión es tan fuerte, nos resulta muy difícil resistirnos a mirar los dispositivos aunque estemos en plena conversación con un amigo o bañando a nuestro hijo, por lo que reducimos la calidad de la interacción mucho más rica que tenemos delante. Nuestro cerebro analógico no distingue con facilidad entre la importancia de la persona que está en la sala junto a nosotros y la de la persona que nos acaba de enviar un mensaje.

Para terminar, tal y como hemos explicado en la primera parte del libro, muchas de estas herramientas se han diseñado específicamente para que secuestren nuestros instintos sociales y despierten en nosotros una atracción adictiva. Cuando pasamos muchas horas al día pulsando y deslizando, nos queda mucho menos tiempo libre para las interacciones que requieren más atención. Y como este uso compulsivo emite una pátina de relación social, nos puede engañar y hacernos creer que ya estamos atendiendo bien a nuestras relaciones, por lo que nos parece innecesario hacer nada más.

Aunque es una obviedad, esta explicación no ha

cubierto todos los peligros que entrañan las herramientas de comunicación digital. Los críticos también han destacado la capacidad de las redes sociales para hacer que nos sintamos rechazados o inferiores, además de alentar una ira agotadora, encender nuestros peores instintos tribales y, quizá, incluso degradar el proceso democrático. Sin embargo, durante el resto de este capítulo, quiero dejar a un lado las posibles patologías del universo de las redes sociales para centrarme en la relación de suma cero entre la interacción en línea y la interacción fuera de línea. En mi opinión, este es el mayor de los problemas que ha causado la era de las comunicaciones digitales y la trampa clave que un minimalista debe procurar entender cuando intente gestionar con éxito las ventajas y los inconvenientes de estas nuevas herramientas.

EN DEFENSA DE LA CONVERSACIÓN

Hasta ahora, en este capítulo hemos recurrido a terminología algo complicada para diferenciar la interacción digital, mediada por interfaces de texto y pantallas móviles, de la comunicación analógica y tradicional que nuestra especie anhela tras miles de años de evolución. De ahora en adelante, me gustaría tomar prestadas algunas frases de la profesora del MIT Sherry Turkle, una de las investigadoras más importantes en el campo de la experiencia subjetiva de la tecnología. En su libro de 2015 *En defensa de la conversación*, Turkle distingue entre la conexión, término que ella utiliza para referirse a las interacciones de banda estrecha que definen nuestras vidas sociales en línea, y la conversación, que alude a la comunicación de banda ancha y mucho más rica que define los encuentros entre personas en el mundo real. Turkle coincide con nuestra premisa de que la conversación es crucial:

> La conversación cara a cara es lo más humano (y lo que más humaniza) que hacemos. Estamos plenamente presentes para el

> otro y aprendemos a escuchar. Es ahí donde desarrollamos la capacidad de empatía. Es ahí donde experimentamos la alegría de ser escuchados, de ser comprendidos.[24]

En su libro, Turkle presenta estudios de caso antropológicos que destacan la misma «huida de la conversación»[25] que capturaban los estudios cuantitativos que hemos citado antes en este mismo capítulo. Al hacerlo, pone rostro humano al descenso del bienestar que sufrimos cuando sustituimos la conversación por la conexión.

Por ejemplo, Turkle nos presenta a niños de entre once y trece años que tienen dificultades con la empatía porque carecen de la práctica que se obtiene leyendo las señales faciales que se emiten durante la conversación, y a una colega de treinta y cuatro años de edad que se da cuenta de que sus interacciones en línea tienen un elemento de interpretación dramática que le resulta agotador y que ha llegado hasta tal punto que la línea entre la realidad y la ficción se está empezando a desdibujar. Cuando se fija en el lugar de trabajo, Turkle se encuentra con empleados jóvenes que se esconden tras los correos electrónicos porque la mera idea de la conversación no estructurada los aterra y con tensiones innecesarias que acaban enquistándose cuando la comunicación pasa de las conversaciones con matices a la conexión ambigua.

Durante una aparición en el programa *The Colbert Report*, el presentador Stephen Colbert le planteó a Turkle una pregunta «profunda» que va directa al corazón de su argumento: «Si sumamos todos esos breves tuits y todos esos sorbitos de comunicación en línea, ¿no obtenemos un buen trago de conversación real?».[26] Turkle respondió con gran claridad: «No, en absoluto». Y luego lo explicó: «La conversación cara a cara se desarrolla lentamente. Enseña paciencia. Prestamos atención al tono de voz, a los matices...».[27] Por el contrario: «Cuando nos comunicamos mediante dispositivos digitales, aprendemos otros hábitos».

Turkle, una minimalista digital genuina, aborda estas cuestiones defendiendo un uso más inteligente de la comunicación digital, no la abstención absoluta. «No estoy

en contra de la tecnología, sino a favor de la conversación»,[28] escribe. Está segura de que podemos aplicar los cambios necesarios para recuperar la conversación que tanto necesitamos para prosperar y afirma que, a pesar de «la gravedad del momento»,[29] es optimista y cree que cuando nos demos cuenta de los problemas que surgen cuando sustituimos la conversación por la conexión, podremos empezar a hacer las cosas de otra manera.

Aunque comparto el optimismo de Turkle acerca de la existencia de una solución minimalista a este problema, soy más pesimista en lo que concierne a la magnitud del esfuerzo necesario para alcanzarla. Hacia el final de su libro, Turkle ofrece una serie de recomendaciones que se centran, sobre todo, en la idea de dejar más espacio en la vida cotidiana para las conversaciones de calidad. El objetivo de esta recomendación es impecable, pero su efectividad es, por el contrario, cuestionable. Tal y como hemos explicado anteriormente en este mismo capítulo, si usamos las herramientas de comunicación digital sin una intención meditada, acaban obligándonos de algún modo a renunciar a la conversación en aras de la conexión. Si no empezamos por reformar la relación con herramientas como las redes sociales y la mensajería instantánea, lo más probable es que los intentos de meter con calzador más conversación en nuestras vidas acaben fracasando. No podemos esperar mantener nuestros hábitos digitales tal y como están y sumarles más tiempo para la conversación auténtica. Necesitamos un cambio de conducta mucho más fundamental.

Para tener éxito en el minimalismo digital debemos recalibrar el equilibrio entre la conversación y la conexión de un modo que tenga sentido para nosotros. Para ayudarte a que empieces a pensar en esta dirección, en las páginas siguientes te voy a presentar una solución bastante radical (una especie de filosofía de las relaciones sociales en la era digital) que, personalmente, me resulta atractiva. He bautizado a esta filosofía «comunicación centrada en la conversación», en un ejercicio de aliteración superflua.

Puedes moderar estas ideas como mejor te convenga para acomodarlas a las realidades idiosincráticas de tu vida social o rechazarlas por completo. Lo que no puedes eludir es la necesidad de pensar en soluciones igualmente enérgicas a este problema.

Muchas personas piensan que la conversación y la conexión son dos estrategias diferentes para llegar a un mismo objetivo: mantener la vida social. Esta actitud nos lleva a creer que hay muchas maneras distintas de cuidar las relaciones importantes en nuestra vida y que, en el momento moderno actual, deberíamos usar todas las herramientas de las que disponemos, que abarcan desde la tradicional conversación cara a cara hasta marcar el icono del corazón en la publicación de un amigo en Instagram.

La filosofía de la comunicación centrada en la conversación adopta una postura más estricta. Afirma que la conversación es la única forma de interacción que importa, en cierto sentido, a la hora de cuidar una relación. La conversación puede adoptar la forma de una reunión cara a cara, de una videollamada o de una llamada telefónica, siempre que cumpla con el criterio de Sherry Turkle e incluya indicios analógicos matizados, como el tono de voz o las expresiones faciales. No podemos considerar conversación a nada de lo estrictamente textual o no interactivo (es decir, todas las redes sociales, correos electrónicos, mensajes de texto y mensajería instantánea), por lo que deberíamos clasificarlo como mera conexión.

En esta filosofía, la conexión baja de rango y cumple una función meramente logística. Así, esta forma de interacción tendría dos objetivos: ayudar a preparar y a organizar una conversación o transferir de un modo eficiente información práctica (por ejemplo, la ubicación de una reunión o el horario de un acontecimiento próximo). La conexión deja de ser una alternativa a la conversación para convertirse en un apoyo de esta.

Si suscribes la comunicación centrada en la conversación, mantendrás algunas cuentas de redes sociales para poder acceder a la rapidez logística que ofrecen, pero abandonarás el hábito de navegar con regularidad a lo largo del día por esos servicios e ir sembrando «Me gusta» y comentarios breves o publicando tus propias actualizaciones y comprobando luego desesperadamente el *feedback* que reciben. Teniendo esto en cuenta, ya no tendrá sentido que tengas las aplicaciones en el móvil, donde lo único que pueden hacer es sabotear tus intentos de construir interacciones más ricas. Por el contrario, es mucho mejor que residan en los confines del ordenador, donde podrás usarlas ocasionalmente cuando las necesites para algo específico.

Del mismo modo, si adoptas la comunicación centrada en la conversación, es muy probable que sigas dependiendo de los servicios de mensajes de texto o de mensajería instantánea para simplificar la recolección de información, para coordinar eventos sociales o para plantear preguntas rápidas, pero ya no participarás en las conversaciones sin objetivo fijo y basadas en texto que se pueden prolongar durante toda la jornada. La actividad social que cuenta de verdad es la conversación real y el texto ya no es una alternativa suficiente.

Fíjate en que la comunicación centrada en la conversación es verdaderamente minimalista y no te pide que abandones las maravillas de las herramientas de comunicación digital. Por el contrario, esta filosofía reconoce que estas herramientas pueden aportar mejoras significativas a tu vida social. Entre otras ventajas, simplifican muchísimo el proceso de organizar una conversación. Cuando, de forma inesperada, nos encontramos sin nada que hacer una tarde de fin de semana, una ronda rápida de mensajes de texto nos puede ayudar a encontrar a un amigo que pueda salir a pasear con nosotros. Del mismo modo, una red social nos puede avisar de que un amigo está de visita en la ciudad y, así, darnos la oportunidad de invitarlo a cenar.

Las innovaciones en la comunicación digital también proporcionan maneras baratas y efectivas de eliminar el obstáculo de la distancia cuando queremos conversar. Mientras mi hermana vivió en Japón, conversábamos regularmente por FaceTime y acostumbrábamos a llamarnos con el mismo impulso espontáneo con el que, a veces, visitamos sin previo aviso a un familiar que vive un par de calles más abajo. En cualquier otro periodo de la historia humana, esta capacidad hubiera parecido algo milagroso. En otras palabras, esta filosofía no tiene nada en contra de la tecnología, siempre que las herramientas sirvan para mejorar nuestra vida social en el mundo real en lugar de socavarla.

He de ser claro y avisarte de que la comunicación centrada en la conversación exige sacrificios. Si adoptas esta filosofía, puedes estar casi seguro de que reducirás la cantidad de personas con las que mantienes una relación activa. Las conversaciones reales exigen tiempo y la cantidad total de personas con las que puedes satisfacer este criterio será muy inferior a la cantidad total de personas a las que puedes seguir, retuitear, «gustar» y, ocasionalmente, comentar en las redes sociales o escribir un mensaje de texto. Una vez hayas descartado estas actividades como interacciones significativas, te parecerá que tu círculo social se contrae.

Sin embargo, se trata de una contracción ilusoria. Tal y como he explicado desde el principio del capítulo, la conversación es lo bueno de verdad; es lo que los seres humanos anhelamos y lo que nos proporciona la sensación de comunidad y de pertenencia que necesitamos para desarrollarnos. Por el contrario, la conexión, que resulta atractiva en el momento, nos ofrece muy poco de lo que necesitamos en realidad.

Durante los primeros días tras la adopción de una mentalidad centrada en la conversación, es muy probable que eches de menos la red de seguridad de lo que Stephen Colbert llamó ingeniosamente «sorbitos de conexión en línea» y que la pérdida súbita de los vínculos débiles con los

márgenes de tu red social te lleve a experimentar momentos de soledad. Sin embargo, a medida que dediques más tiempo a la conversación, la riqueza de las interacciones analógicas superará con creces lo que hayas dejado atrás. En su libro, Sherry Turkle resume un estudio que concluyó que bastaban cinco días en un campamento, sin móviles ni internet, para que los campistas experimentaran mejoras significativas en el nivel de bienestar y la sensación de conexión.[30] No necesitarás muchos paseos con amigos o llamadas telefónicas agradablemente largas para que empieces a preguntarte por qué antes te parecía tan importante apartar la mirada de la persona sentada frente a ti para dejar un comentario en el muro de Instagram del amigo de tu primo.

Tanto si aceptas la filosofía de la comunicación centrada en la conversación que te propongo como si no lo haces, espero que sí aceptes la premisa que la motiva: la relación entre la sociabilidad profundamente humana y las herramientas modernas de comunicación digital es muy tensa y puede provocar problemas graves en nuestras vidas si no la gestionamos con cuidado. No podemos esperar que una aplicación desarrollada en la habitación de una residencia universitaria o entre las mesas de pimpón de una empresa de Silicon Valley pueda sustituir a las ricas interacciones a las que nos hemos adaptado meticulosamente a lo largo de miles de años. Nuestro gregarismo es demasiado complejo como para que podamos externalizarlo a una red social o reducirlo a mensajes instantáneos y emojis.

Todos los minimalistas digitales debemos enfrentarnos a esta realidad y gestionar en consecuencia nuestra relación con las herramientas digitales. Personalmente, defiendo el despliegue de una estrategia de comunicación centrada en la conversación para lograrlo, porque me da miedo que todo intento de mantener un enfoque bimodal de la

conversación (combinar la comunicación digital con la conversación analógica tradicional) acabe fracasando. Dicho esto, es posible que otros sean más fuertes que yo a la hora de mantener un equilibrio saludable entre estos dos magisterios interactivos, así que me resistiré a ser dogmático en este punto. La clave reside en la intención que subyazca a lo que decidas, no necesariamente en los detalles de la decisión.

Para facilitar esta reflexión minimalista, este capítulo termina con una serie de prácticas concretas que te ayudarán a defender la conversación en tu vida. Como siempre, te recuerdo que se trata simplemente de sugerencias que no tienes por qué llevar a cabo de una manera exhaustiva u obligatoria. El objetivo es ofrecerte una idea del tipo de decisiones que puedes tomar para ayudarte a recuperar el tipo de comunicación que necesitamos tras miles de años de evolución.

PRÁCTICA: NO PULSES «ME GUSTA»

En contra de la creencia popular, Facebook no inventó el botón de «Me gusta».[31] Debemos agradecérselo al mayoritariamente olvidado FriendFeed, que introdujo la característica en octubre de 2007. Sin embargo, cuando el muchísimo más popular Facebook añadió el icónico icono del pulgar alzado dieciséis meses después, la trayectoria de la red social cambió para siempre.

El anuncio inicial de la característica, que Kathy Chan, una responsable de comunicaciones corporativas, anunció en invierno de 2009, revela que la innovación surgió con una motivación muy modesta. Tal y como explicaba Chan, muchas publicaciones en Facebook atraían muchos comentarios que venían a decir prácticamente lo mismo: «¡Fantástico!», «Me encanta», etc.[32] El botón «Me gusta» se introdujo como una manera más sencilla de indicar la aprobación general de una publicación y, así, por un lado ahorrar tiempo y, por el otro, reservar los comentarios a

notas más interesantes.

Tal y como he explicado en la primera parte del libro, a partir de estos orígenes tan humildes, el «Me gusta» evolucionó hasta convertirse en los cimientos de la transformación por la que Facebook dejó de ser un entretenimiento divertido que se consultaba ocasionalmente para convertirse en una máquina tragaperras digital que empezó a dominar el tiempo y la atención de sus usuarios. Este botón introdujo un rico aluvión de indicadores de aceptación social que llegan de manera impredecible y que generan el impulso casi irresistible de comprobar la cuenta una y otra vez. También ofreció a Facebook información mucho más detallada acerca de nuestras preferencias, lo que permitió a los algoritmos de aprendizaje automático digerir nuestra humanidad en rodajas estadísticas que se podían analizar y explotar para ofrecernos publicidad dirigida y contenidos más pegadizos. No es de extrañar que casi todas las grandes plataformas de redes sociales siguieran el ejemplo de FriendFeed y de Facebook y añadieran características de aprobación en un clic similares a sus servicios.

Sin embargo, en el contexto de este capítulo no quiero centrarme en el empujón que dio el botón de «Me gusta» a las redes sociales, sino en el perjuicio que ha infligido a la necesidad humana de conversación real. En el marco de las definiciones precisas que ofrece la teoría de la información, pulsar «Me gusta» es, literalmente, la forma menos informativa de comunicación no trivial y ofrece al destinatario (la persona que ha publicado el *post*) un ínfimo bit de información acerca del estado del remitente (la persona que pulsa el icono en una publicación).

Anteriormente he citado amplios estudios que sustentan la afirmación de que el cerebro humano ha evolucionado para procesar el torrente de información que generan las interacciones en persona. Sustituir un flujo de información tan rico por un único bit es el mayor insulto que se le pueda hacer a nuestra maquinaria de procesamiento social. Decir que es como conducir un

Ferrari por debajo del límite de velocidad no lo describe ni de lejos; es mucho más preciso decir que es como hacer que una mula remolque a ese mismo Ferrari.

Sobre la base de las observaciones anteriores, esta práctica te sugiere que transformes el modo en que piensas acerca de los diferentes tipos de indicadores de aprobación con forma de clics que abundan en el universo de las redes sociales. En lugar de ver esos clics fáciles como una manera divertida de saludar a un amigo, empieza a tratarlos como un veneno para tus intentos de cultivar una vida social significativa. Dicho de otro modo: deja de usarlos. No pulses «Me gusta». Nunca. Y, ya que estás, deja de escribir comentarios en publicaciones de redes sociales. Nada de «¡Qué monada!» o «¡Qué chulo!». Permanece en silencio.

El motivo por el que sugiero adoptar una actitud tan dura ante estas interacciones aparentemente inofensivas es que enseñan a la mente que la conexión es una alternativa razonable a la conversación. La premisa impulsora de mi filosofía de la comunicación centrada en la conversación es que, una vez aceptas esa igualdad y por buenas que sean tus intenciones, el ámbito de las interacciones de bajo valor se ampliará de manera irremediable hasta expulsar la socialización de alto valor que verdaderamente importa. Si eliminas esas interacciones triviales de un plumazo, le enviarás a tu mente un mensaje claro: no dejes que las baratijas brillantes de la pantalla te distraigan de la realidad. Tal y como he mencionado antes, es posible que pienses que puedes equilibrar ambos tipos de interacción; has de saber que la mayoría de las personas no lo consiguen.

Hay a quien le preocupa que la repentina abstención de estos saludos en las redes sociales pueda molestar a las personas de su círculo social. Por ejemplo, una de las personas a las que expliqué esta estrategia manifestó su preocupación por si el hecho de no dejar un comentario en

la última foto del bebé de su amiga podía interpretarse como un descuido insensible. Sin embargo, si se trata de una amistad importante, esta preocupación debería motivarnos a invertir el tiempo necesario para entablar una conversación real. Visitar a esa amiga que recientemente ha sido madre resultará mucho más valioso para las dos que añadir un breve «¡Ohhh!» a una lista de comentarios superficiales.

Si a este esfuerzo para promover las conversaciones le sumas una advertencia generalizada a tu círculo social para avisar de que no vas a «usar mucho las redes sociales estos días», evitarás la mayoría de las quejas que podría suscitar tu nueva política de comunicación. Por ejemplo, la persona de la que estaba hablando acabó llevándole comida a la amiga que había sido madre hacía poco. Este sencillo acto reforzó la relación y aumentó el bienestar más de lo que habrían podido conseguir cien reacciones rápidas en las redes sociales.

Para terminar, merece la pena mencionar que es inevitable que la negativa a usar iconos y comentarios en redes sociales para interactuar con los demás lleve a que algunas personas desaparezcan de tu órbita social, sobre todo si la relación que mantienes con ellas se limita a las redes sociales. Esta es mi recomendación de amor duro: déjalas ir. La idea de que mantener grandes números de vínculos sociales débiles es valioso es, fundamentalmente, un invento de la última década, el detritus de científicos de redes hiperentusiastas vertido sobre la esfera social. Los seres humanos han mantenido vidas sociales ricas y satisfactorias durante toda su historia sin necesidad de tener que enviar todos los meses unos cuantos bits de información a personas que conocimos de manera superficial en el instituto. Nada en tu vida se verá perjudicado seriamente cuando recuperes la estabilidad anterior. Un profesor universitario que estudia y enseña redes sociales me lo explicó así: «No creo que estemos hechos para mantener el contacto con tanta gente».[33]

Para resumir, la cuestión de si sigues usando o no las

redes sociales en tanto que minimalista digital y en qué términos lo haces es complicada y depende de muchos factores. Sin embargo, independientemente de las decisiones que acabes tomando al respecto, te insto, por el bien de tu bienestar social, a que adoptes la norma básica de que dejarás de usar las redes sociales como una herramienta para contactos sociales de baja calidad. En otras palabras, no cliques y no comentes. Esta norma tan sencilla mejorará radicalmente tu vida social.

PRÁCTICA: CONDENSA LOS MENSAJES DE TEXTO

Uno de los principales obstáculos a la hora de intentar llevar la vida social de vuelta desde la conexión hasta la conversación es el nivel al que la comunicación por texto (ya se trate de SMS, iMessage, Facebook Messenger o WhatsApp) ha invadido la propia definición de amistad. Sherry Turkle, que ha estudiado cómo usamos el móvil desde el comienzo de la era del *smartphone*, describe así esta realidad:

> Los teléfonos se han convertido en una especie de obligación en la amistad... Ser amigo significa estar «de guardia», pegado al teléfono y listo para prestar atención, en línea.[34]

En la práctica anterior, te recomendaba que dejaras de interactuar con tus amigos mediante los «Me gusta» y comentarios en las redes sociales. Aunque es posible que el cambio genere algunos alzamientos de cejas, será aceptado si nos disculpamos lo suficiente y nos comprometemos a sustituir los clics de bajo valor por conversaciones de alto valor. Por el contrario, abandonar el mundo de la mensajería de texto resultaría mucho más complicado para muchas personas. La amistad no exige pulsar el botón de «Me gusta» en Facebook, pero si estamos por debajo de cierta edad, sí parece exigir mensajes de texto. Eludir nuestro deber de estar «de guardia» textual equivaldría a una deserción muy grave.

Esta situación nos plantea un dilema. Al principio de este capítulo he explicado que los mensajes de texto no son lo suficientemente ricos para satisfacer la necesidad de conversaciones reales que tiene nuestro cerebro. Y, sin embargo, cuantos más mensajes nos enviamos, menos necesaria nos parece la conversación real y, perversamente, cuando nos relacionamos con alguien cara a cara, la compulsión de comprobar otras interacciones en el móvil reduce el valor que podríamos obtener de la conversación. Por lo tanto, nos encontramos ante una tecnología necesaria para nuestra vida social pero que, al mismo tiempo, reduce el valor que obtenemos de la misma. Soy muy consciente de las tensiones entre estas dos fuerzas y quiero ofrecerte una solución que respeta tanto tu obligación de estar «de guardia» como el anhelo humano de conversación real: concentra los mensajes de texto.

Esta práctica sugiere que mantengas el móvil en modo «No molestar» por defecto. Tanto en los iPhones como en los dispositivos Android, este modo desactiva las notificaciones cuando nos llegan mensajes de texto. Si te preocupan las emergencias, es muy fácil personalizar los ajustes para que entren las llamadas y los mensajes de una lista seleccionada (tu pareja, el colegio de tu hijo...). También puedes establecer un horario para que este modo se active automáticamente a horas concretas.

Cuando estás en este modo, es como si los mensajes fueran correos electrónicos: si quieres ver si alguien te ha enviado algo, tienes que activar el móvil y abrir la aplicación. Así puedes reservar horas específicas para responder a los mensajes en sesiones concentradas en las que puedes repasar los mensajes que has recibido desde la última vez que lo miraste, enviar las respuestas que sean necesarias y, quizá, incluso una breve interacción textual antes de disculparte y decir que tienes que marcharte. Entonces, vuelves a activar el modo «No molestar» y sigues

con tu jornada.

Esta práctica descansa sobre dos motivaciones principales. La primera es que te permite estar más presente cuando no estás escribiendo mensajes. Cuando dejes de tratar los mensajes de texto como una conversación continuada a la que debes prestar atención constantemente, te resultará mucho más fácil concentrarte en la tarea que tengas entre manos. Y esto aumentará el valor de las interacciones que mantienes en el mundo real. Es posible que también experimentes cierto alivio de la ansiedad, porque el cerebro no reacciona bien a las interrupciones continuadas (te remito al capítulo anterior, donde hemos hablado de lo importante que es la soledad).

La segunda motivación de esta práctica es que puede mejorar la calidad de tus relaciones. Cuando tus amigos y tu familia pueden iniciar contigo pseudoconversaciones dispersas a lo largo del día, es fácil que se acomoden en la relación. Estas interacciones dan la sensación de una conexión estrecha (aunque, en realidad, distan mucho de serlo), lo que elimina el incentivo de invertir más tiempo en interacciones más significativas.

Por el contrario, si solo compruebas los mensajes de texto ocasionalmente, esta dinámica se transforma. Podrán seguir enviándote preguntas y obtener respuestas en un plazo de tiempo razonable o enviarte un recordatorio de algo y estar seguros de que lo verás. Sin embargo, estas interacciones más asincrónicas y logísticas carecen de la pátina que recuerda a la conversación genuina. Como resultado, la motivación para llenar ese vacío con interacciones de mejor calidad aumentará, porque la relación parecerá más distante en ausencia de un diálogo recíproco.

En otras palabras, aunque pueda parecer paradójico, estar menos disponible por texto consigue reforzar las relaciones a pesar de que te lleve a estar (ligeramente) menos disponible para las personas a las que quieres. Esta idea es crucial, porque la mayoría de las personas temen que sus relaciones sufran si reducen este tipo de conexión

superficial. Te puedo asegurar que, muy al contrario, reforzará las relaciones más importantes para ti. Te puedes convertir en la única persona en sus vidas que habla con ellas con regularidad, por lo que forjarás una relación más rica y más profunda de la que conseguirías jamás con los mensajes, por muchos signos de exclamación y emojis que añadieras.

Dicho esto, es posible que la práctica de concentrar los mensajes de texto te cause algún problema. Si la gente está acostumbrada a poder llamar tu atención en cualquier momento, es posible que tu silencio cause cierta consternación. Sin embargo, te será fácil resolverlo. Solo tienes que decir a las personas próximas a ti que compruebas los mensajes de texto a unas horas concretas del día, por lo que si te envían algo no tardarás mucho en verlo, y que si te necesitan con urgencia, siempre te pueden llamar (para estos casos tendrás que configurar la lista de contactos cuyas llamadas pueden entrar aunque estés en modo «No molestar»). Esta respuesta serenará todas las preocupaciones legítimas que pueda causar tu falta de disponibilidad al tiempo que te libera de la obligación de prestar atención constante a los mensajes.

Para terminar, reafirmaré que estoy de acuerdo con que la mensajería de texto es una innovación maravillosa que facilita significativamente muchos aspectos de la vida cotidiana. Esta tecnología solo se convierte en un problema si la tratamos como una alternativa razonable a las conversaciones reales. Basta con mantener el móvil en modo «No molestar» por defecto y con comprobar los mensajes a horas concretas (en lugar de dejar que se conviertan en un parloteo de fondo constante) para conservar las principales ventajas que ofrece esta tecnología al tiempo que se evitan sus efectos más perniciosos.

PRÁCTICA: ESTABLECE UN HORARIO DE LLAMADAS

El teléfono nos ofrece desde hace más de un siglo una

manera de entablar conversaciones de alta calidad a largas distancias. Este logro extraordinario ayudó a satisfacer el anhelo de contacto social en una era en la que ya no pasábamos toda la vida en tribus muy unidas. Por supuesto, el problema del teléfono es la molestia de tener que hacer llamadas. Como no vemos a la persona a la que estamos a punto de interrumpir con la llamada, no tenemos modo de saber si nuestra solicitud de interacción será bien o mal recibida. Aún recuerdo nítidamente la ansiedad con la que, de niño, llamaba a mis amigos, porque no sabía ni si sus padres cogerían el teléfono ni cómo les sentaría mi intrusión. Si tenemos en cuenta este inconveniente, quizá no debería sorprendernos tanto que, en cuanto llegaron tecnologías de comunicación más simples (correo electrónico, mensajes de texto), la gente abandonara este método de comunicación de eficacia probada por conexiones de menor calidad (Sherry Turkle llama «fobia al teléfono» a este efecto).[35]

Afortunadamente, hay una práctica muy sencilla que te puede ayudar a evitar estos inconvenientes y hacer que sea mucho más fácil disfrutar con regularidad de enriquecedoras conversaciones telefónicas. La aprendí de un ejecutivo de una empresa tecnológica de Silicon Valley, que aplicó una estrategia novedosa para promover las interacciones de alta calidad con sus amigos y sus familiares: les dice que siempre está disponible para hablar por teléfono a las 17.30 entre semana. No es necesario agendar la llamada ni avisarlo de que lo vas a llamar. Lo único que hay que hacer es marcar su teléfono. Resulta que a esa hora, las 17.30, es cuando emprende el regreso a su casa en el Área de la Bahía, por carreteras siempre congestionadas por el tráfico. En un momento dado decidió que quería aprovechar el tiempo que pasaba encerrado en el coche y, así, inventó su norma de las 17.30.

Este sistema es de tal simplicidad logística que este ejecutivo puede transformar las distractoras conexiones de baja calidad en conversaciones de alta calidad. Si le escribes planteándole una pregunta complicada, es muy

probable que te responda: «Me encantaría hablar de ello. Llámame a las 17.30 el día que te venga mejor». Del mismo modo, cuando hace unos años estuve en San Francisco y quise organizar una reunión, me respondió que podía llamarlo cualquier día a las 17.30 para concretar el plan. Cuando tiene ganas de hablar con alguien de quien hace tiempo que no sabe nada, le envía una nota rápida diciéndole: «Me encantaría ponerme al día de cómo te van las cosas. Si te apetece, llámame el día que quieras a las 17.30». Imagino que sus amigos y sus familiares han interiorizado la norma y, probablemente, se sienten mucho más cómodos llamándole a él a esa hora que a cualquier otra persona de sus círculos sociales, porque saben que siempre está disponible y encantado de atenderlos.

Este ejecutivo disfruta de una vida social más satisfactoria que la mayoría de las personas que conozco, a pesar de que trabaja en una empresa tecnológica muy exigente a la que tiene que dedicar mucho tiempo. Se ha organizado la jornada de tal modo que ha eliminado la mayor parte de los costes asociados a la conversación y, por lo tanto, puede satisfacer con facilidad su necesidad de interacciones enriquecedoras. No te sorprenderá saber que estoy a punto de proponerte que sigas su ejemplo.

Esta práctica te sugiere que sigas el ejemplo del ejecutivo que acabamos de mencionar instaurando tu propia versión de esta estrategia de horario de llamadas. Reserva periodos de tiempo concretos en días establecidos durante los que siempre estés disponible para atender el teléfono. En función de dónde estés durante esos periodos de tiempo, las conversaciones podrán ser exclusivamente telefónicas o incluir también encuentros en persona. Una vez hayas determinado estos horarios, asegúrate de que las personas más próximas a ti los conozcan. Cuando alguien inicie una conexión de baja calidad (por ejemplo, un mensaje de texto o un toque en una red social), sugiérele que te llame o te

vaya a ver durante el horario que hayas establecido un día que le venga bien. Del mismo modo, una vez hayas instaurado este horario, también te resultará más fácil ser proactivo con las personas importantes para ti e invitarlas a conversar contigo en ese horario cuando estén disponibles.

He visto en la práctica distintas variaciones de esta estrategia y funcionan muy bien. Usar el trayecto de ida y vuelta al trabajo para hablar por teléfono, como hace el ejecutivo que te he presentado antes, es una buena idea si acostumbras a hacer esos desplazamientos siempre a la misma hora. Además, transforma en algo útil un momento del día que, potencialmente, no serviría de mucho. La variación a la que llamo «hora del café» también es muy popular. Consiste en elegir un día y una hora cada semana en la que te sentarás en tu cafetería preferida con un buen libro o el periódico. Sin embargo, la lectura es una actividad de reserva. Haz saber a tus conocidos que siempre estás en la cafetería ese día a esa hora; si todo va bien, pronto contarás con varias personas que se turnan para acompañarte con regularidad. La primera vez que vi esta estrategia en una cafetería fue en una ciudad próxima a la mía. Los sábados por la mañana, un grupo de hombres de mediana edad se reúnen y atraen a sus amigos a su órbita de conversación a medida que pasan por la cafetería a lo largo del día. Si prefieres hacerlo más a la inglesa, también puedes aplicar esta misma estrategia en un bar, por la tarde.

También he visto a personas que han instaurado la práctica de dar paseos diarios con este mismo propósito. Steve Jobs era conocido por los largos paseos que daba por las aceras bordeadas de árboles del barrio de Silicon Valley en el que vivía. Si estabas en su círculo íntimo, podías esperar invitaciones para unirte a él en lo que, con toda seguridad, sería una conversación intensa. Irónicamente para el inventor del iPhone, Jobs no era el tipo de persona a quien interesaba mantener las relaciones importantes mediante cadenas interminables de toques digitales.

En mi propia vida como profesor universitario,

transformé mis horas de despacho reales en algo más amplio. En mi área de trabajo se espera que reserves un periodo de tiempo semanal para que tus alumnos puedan ir a hacerte preguntas. Al principio de mi carrera en Georgetown, me di cuenta de que el valor de estas sesiones iba mucho más allá de la mera interacción con los alumnos que tenía. Ahora intento ampliar mis horas de oficina para poder declararla abierta a todos los alumnos de Georgetown. Cuando un alumno me escribe para preguntarme algo, pedirme consejo o explicarme su experiencia con alguno de mis libros, les indico mi horario de despacho y les digo que vengan o me llamen cuando quieran. Y lo hacen. El resultado es que estoy mucho mejor conectado con los alumnos de mi universidad de lo que estaría si hubiera intentado organizar una interacción programada a medida para cada solicitud que me llega.

La estrategia de las horas de oficina consigue mejorar tu vida social, porque supera el mayor obstáculo para la socialización significativa: la preocupación, que hemos mencionado antes, de que la llamada espontánea resulte molesta. Las personas anhelan conversaciones reales, pero, con mucha frecuencia, basta este obstáculo para impedirlas. Si lo eliminas con un horario en el que siempre estás disponible para conversar, te sorprenderá la gran cantidad de estas interacciones satisfactorias que podrás incluir en tu semana normal.

Capítulo 6

EN DEFENSA del tiempo de ocio

EL OCIO Y LA BUENA VIDA

En su *Ética a Nicómaco*, del siglo IV a.C., Aristóteles aborda una cuestión tan urgente entonces como lo sigue siendo ahora: ¿cómo vivir una vida buena? La *Ética* responde a la pregunta a lo largo de diez libros. La mayoría de los nueve primeros se centran en lo que Aristóteles denomina «virtudes prácticas», como satisfacer las obligaciones o actuar justamente ante la injusticia o con valor ante el peligro. Sin embargo, en el décimo y último libro del tratado, el filósofo se aleja de esta virtud heroica y esforzada y da un giro radical a su discurso: «La vida mejor y más agradable es la vida del intelecto». Y concluye: «Esta vida será también la más feliz».[1]

Tal y como explica Aristóteles, una vida llena de reflexión profunda es feliz porque la contemplación es una «actividad que se aprecia por sí misma... no se gana nada de ella a excepción del propio acto de contemplar».[2] Al lanzar este comentario, Aristóteles identifica, quizá por primera vez en la historia de la filosofía escrita, una idea que ha persistido durante los milenios siguientes y que sigue adecuándose a nuestra concepción de la naturaleza humana en la actualidad: llevar una vida buena exige actividades que no sirvan para ningún otro propósito que el de experimentar la satisfacción que genera la propia actividad.

Tal y como desarrolla el filósofo del MIT Kieran Setiya

en su interpretación moderna de la *Ética*, si nuestra vida consiste únicamente en acciones cuya «valía depende de la existencia de problemas, dificultades o necesidades que dichas actividades pretenden resolver»,[3] quedamos vulnerables ante la desesperanza existencial que surge en respuesta a la pregunta inevitable: ¿la vida se reduce a esto? Explica que una manera de evitar esta desesperanza es seguir el consejo de Aristóteles y emprender actividades que nos ofrezcan una «alegría intrínseca».[4]

En este capítulo llamo a estas actividades promotoras de alegría «ocio de alta calidad». El motivo por el que te recuerdo ahora la importancia que tienen en una vida bien construida (una idea que se remonta a hace más de dos mil años) es que estoy convencido de que, si queremos paliar los problemas que plantea el mundo digital moderno, tenemos que entender y aplicar los conceptos básicos de esta sabiduría antigua.

Afirmo que hay una relación entre el ocio de alta calidad y el minimalismo digital y, para explicar por qué, primero destacaré un fenómeno relacionado. Los que estudiamos la intersección entre la tecnología y la cultura conocemos muy bien el pequeño pero popular subgénero periodístico donde el autor describe la experiencia de tomarse un descanso temporal de la tecnología moderna. Estas almas intrépidas casi siempre explican que la desconexión les produce malestar emocional. Por ejemplo, a continuación, el crítico social Michael Harris describe su experiencia cuando decidió pasar una semana sin internet ni teléfono móvil en una cabaña rústica:

> Al final del segundo día… Echo de menos a todo el mundo. Echo de menos mi cama, a Kenny y a mi querido Google. Me paso una hora mirando desesperado por la ventana, veo el mar, una especie de metal líquido y centelleante. Siento la necesidad de cambiar de cadena cada diez minutos. Pero es siempre la misma agua, que se me hace eterna, como un discurso político.

Tortura.[5]

Este desasosiego se suele describir con terminología procedente del ámbito de la adicción, que lo equipara al síndrome de abstinencia de un drogodependiente («Me recuerdo a mí mismo que sabía que no iba a ser fácil, que cabía esperar síntomas de abstinencia»,[6] escribe Harris acerca de su experiencia en la cabaña). Sin embargo, se trata de una interpretación problemática. Tal y como hemos explorado en la primera parte del libro, las fuerzas psicológicas que nos llevan a usar la tecnología de un modo compulsivo se entienden mejor como adicciones conductuales moderadas, que pueden hacer que la tecnología nos resulte muy atractiva cuando la tenemos cerca, pero que no son en absoluto tan severas como la dependencia química. Esto explica por qué este malestar se describe con frecuencia como un desasosiego más difuso y abstracto que los síntomas de abstinencia potentes y específicos que sufre una persona dependiente de sustancias durante la abstinencia clásica.

No es que hubiera una actividad en línea que Harris echara de menos específicamente (como un fumador sin cigarrillos), sino que se sentía incómodo por carecer de acceso a internet en general. Se trata de una distinción sutil, pero también crucial para entender la relación productiva entre Aristóteles y el minimalismo digital. Cuanto más estudio este tema, más evidente me resulta que las distracciones digitales de baja calidad desempeñan una función mucho más importante en la vida de las personas de lo que podamos imaginar. En los últimos años, a medida que se desdibujan los límites entre el trabajo y la vida personal, que los trabajos se vuelven más exigentes y que las tradiciones de la comunidad se degradan, cada vez más personas dejan de cultivar las vidas con ocio de alta calidad que Aristóteles identifica como un elemento crucial para la felicidad del ser humano. Esto nos deja un vacío que resultaría prácticamente insoportable si nos enfrentásemos a él, pero que podemos fingir que no existe con la ayuda del ruido digital. Ahora nos resulta muy fácil llenar los huecos

entre el trabajo, el cuidado de la familia y el sueño: solo tenemos que sacar el móvil o la tableta y anestesiarnos a base de deslizar el dedo y de dar toques. Erigir barreras contra lo existencial no es nada nuevo. Antes de YouTube, ya teníamos (y seguimos teniendo) la televisión, a la que por algo llamamos «la caja tonta», y el consumo excesivo de alcohol para evitar tener que plantearnos preguntas demasiado profundas. Sin embargo, las tecnologías avanzadas de la economía de la atención que nos ha traído el siglo XXI son especialmente eficaces a la hora de desempeñar esta tarea.

En otras palabras, Harris se sentía incómodo no porque echara de menos un hábito digital concreto, sino porque no sabía qué hacer con su tiempo ahora que carecía de acceso general al mundo de las pantallas conectadas.

Si quieres tener éxito con el minimalismo digital, no puedes pasar por alto esta realidad. Si empiezas a eliminar de tu vida las distracciones digitales de baja calidad sin antes haber llenado de forma convincente el vacío que te ayudan a ocultar, la experiencia será, en el mejor de los casos, innecesariamente desagradable y, en el peor, un fracaso colosal. Por lo tanto, los minimalistas digitales de más éxito tienden a iniciar su conversión transformando lo que hacen con su tiempo libre: cultivan ocio de alta calidad antes de cortar de raíz sus peores hábitos digitales. De hecho, muchos minimalistas describen un fenómeno por el que los hábitos digitales que antes les parecían esenciales en su jornada habitual, de repente resultaban frívolos cuando empezaban a ocupar su tiempo libre de un modo más deliberado. Cuando llenamos el vacío, ya no necesitamos distracciones que nos ayuden a evitarlo.

A partir de estas observaciones, el objetivo de este capítulo es ayudarte a cultivar ocio de alta calidad en tu propia vida. Los siguientes tres apartados exploran una lección distinta acerca de las propiedades que definen las actividades de ocio más satisfactorias. Luego encontrarás una explicación de la función casi paradójica que la nueva tecnología desempeña en estas actividades y, para terminar,

varias prácticas concretas que te pueden resultar útiles a la hora de empezar a cultivar estas actividades de alta calidad.

EL PRINCIPIO BENNETT

Un buen lugar donde empezar a investigar el ocio de alta calidad es la llamada comunidad IF. Aquellos que no conocen esta tendencia han de saber que el acrónimo IF significa independencia financiera, que alude al estado pecuniario en el que el patrimonio personal produce ingresos suficientes para cubrir el coste de la vida. Muchas personas piensan en la IF como en un objetivo que uno alcanza cerca de la edad de jubilación o, quizá, después de haber recibido una gran herencia, pero, en los últimos años, internet ha ayudado a impulsar una nueva comunidad IF compuesta mayoritariamente por personas jóvenes que encuentran atajos para alcanzar esta libertad mediante una frugalidad extrema.

La mayor parte de la atención del movimiento IF 2.0 se centra en sus aportaciones financieras,* pero estas no son relevantes para el tema que nos ocupa a nosotros. Lo que nos importa es que estos jóvenes económicamente independientes ofrecen ejemplos muy buenos con los que explorar el ocio de alta calidad. Hay dos motivos clave para ello. El primero, y quizá el más obvio, es que cuando uno alcanza la IF dispone, de repente, de muchas más horas de ocio que una persona corriente. El segundo es que la subversiva decisión de buscar la IF desde joven, que normalmente se asocia a tomar decisiones radicales acerca del estilo de vida, selecciona de manera automática a individuos que de manera atípica deciden intencionadamente cómo viven sus vidas. La combinación de abundante tiempo libre y de compromiso con una vida llena de propósitos convierte a este grupo en una fuente ideal de información acerca del ocio efectivo.

Empezaremos esta búsqueda de información estudiando los hábitos del líder informal del movimiento IF

2.0: un exingeniero llamado Pete Adeney que alcanzó la independencia económica antes de cumplir los treinta y cinco años de edad y que ahora escribe un blog sobre su vida bajo el irónico nombre de Mr. Money Mustache. Cuando Pete alcanzó la independencia financiera, no llenó su vida con las actividades de ocio pasivo que solemos asociar a los jóvenes: videojuegos, programas de deportes, navegar por internet, largas noches en un bar... Por el contrario, aprovechó su nueva libertad para volverse aún más activo.

Pete no tiene televisión y no está suscrito ni a Netflix ni a Hulu. A veces alquila una película en Google Play, pero, la mayoría de las veces, su familia no usa pantallas para acceder a actividades de ocio. Pete dedica la mayor parte de su tiempo a trabajar en proyectos, preferiblemente al aire libre. Así es como Pete explica su filosofía del ocio en su blog:

> Nunca he entendido el placer de ver cómo otras personas practican deportes, no puedo soportar las atracciones para turistas, no piso la playa a no ser que haya que construir un castillo de arena colosal [y] no me importa lo que hagan los famosos o los políticos... En lugar de todo eso, parece que solo me siento satisfecho cuando hago cosas. Quizá sería mejor describirlo como resolver problemas o hacer mejoras.[7]

En los últimos años, Pete ha reformado la casa donde vive con su familia y ha construido un edificio independiente en el jardín que usa como despacho y estudio de música. Una vez terminados estos proyectos y con ganas de cavar más hoyos y levantar más paredes, compró algo impulsivamente: un edificio comercial abandonado en la calle principal de Longmont, Colorado, su ciudad natal. Ahora lo está transformando en lo que él llama Cuartel General Mundial de Mr. Money Mustache.[8] Aún no tiene demasiado claro lo que hará cuando haya terminado de reformar el espacio, pero lo que realmente le importa no es el objetivo final; al parecer, si ha decidido invertir en el edificio es, sobre todo, por el proyecto. Pete

resume así su filosofía de ocio: «Si me dejas solo un día... Me lo pasaré en grande haciendo de carpintero, levantando pesas, escribiendo, tocando instrumentos en el estudio de música, haciendo listas de tareas y haciendo lo necesario para tacharlas».[9]

Liz Thames, que también consiguió la independencia financiera antes de cumplir los treinta y cinco años y que escribe acerca de ello en su popular sitio web Frugalwoods, es otro ejemplo de compromiso con un estilo de vida basado en la acción. Cuando lograron la IF, Liz y su marido, Nate, llevaron su disfrute de la actividad a un nuevo extremo: abandonaron su hogar en el ajetreado Massachusetts y se mudaron a una finca de casi veintisiete hectáreas en la ladera de una colina en el Vermont rural.

Tal y como me explicó Liz cuando le pregunté acerca de ello, mudarse a una finca de ese tamaño no fue algo que decidieran a la ligera. Por ejemplo, el largo camino de grava que lleva hasta la casa requiere un mantenimiento constante. Si un árbol cae, hay que serrarlo y retirarlo, «aunque fuera estemos a diez grados bajo cero».[10] Si nieva, tienen que retirar la nieve con regularidad, para evitar que alcance tanta altura que el tractor no pueda avanzar y se queden encerrados en su propiedad, algo que no sería demasiado conveniente ya que el vecino más próximo está a una gran distancia a pie y carecen de cobertura móvil, por lo que no podrían llamar para solicitar ayuda.

Liz y Nate calientan su hogar con la leña de su finca, lo que también exige un gran esfuerzo. «Nos pasamos todo el verano recogiendo leña», me dijo Liz. «Hay que ir al bosque, decidir qué árboles hay que talar, talar los troncos, llevarlos al sitio, partirlos, apilarlos... y también hay que controlar la estufa de madera cuando está en marcha.» Y, si además quieres disfrutar de campos despejados alrededor de tu casa, resulta que «tienes que segar... y mucho».

Pete y Liz insisten en una observación que, quizá, resulte

sorprendente: cuando las personas de la comunidad IF disponen de mucho tiempo libre, acostumbran a llenarlo con actividades vigorosas. Hay quien podría pensar que este sesgo hacia la acción en detrimento de lo que acostumbramos a entender por relajación resulta innecesariamente agotador, pero, para Pete y Liz, es del todo lógico.

Pete ofrece tres justificaciones para su vida agotadora: no cuesta mucho dinero, proporciona ejercicio físico y es bueno para su salud mental («la inactividad me produce un aburrimiento depresivo», explica).[11] Liz ofrece explicaciones similares acerca de su decisión de adoptar la exigente vida rural. Insiste en que estas actividades (a las que llama «aficiones virtuosas») que pueden parecer trabajo ofrecen, en realidad, múltiples niveles de beneficios.

Pensemos, por ejemplo, en el esfuerzo que requiere limpiar senderos en su propiedad llena de bosque. Tal y como me explicó: «Tenemos terreno, queremos pasear por él y tenemos que limpiar los senderos para poder hacerlo bien, así que tenemos que salir, armados con una sierra mecánica, y talar árboles, cortar arbustos...». Aunque eso parece mucho trabajo, ofrece distintos tipos de valor. «Resulta liberador mentalmente, porque es muy distinto a trabajar con un ordenador... exige resolver problemas, pero de otro modo.» Además, es una muy buena manera de hacer ejercicio y les exige aprender habilidades nuevas. «Aprender a usar una sierra mecánica no es nada fácil», me dijo Liz. Para terminar, está la satisfacción de poder usar los senderos una vez despejados. Explicada por Liz, una tarea aparentemente tediosa como despejar senderos en el bosque puede resultar muchísimo más satisfactoria que navegar pasivamente por Twitter.

Por supuesto, la comunidad IF no es la primera que ha descubierto el valor inherente del ocio activo. Theodore Roosevelt, durante una conferencia en el Club Hamilton de Chicago en la primavera de 1899, dijo: «Quiero predicar no la doctrina de la comodidad innoble, sino la doctrina de la vida agotadora».[12] Roosevelt practicaba lo que predicaba.

Mientas fue presidente, boxeaba con regularidad (hasta que un golpe fuerte le desprendió la retina izquierda), practicaba jiujitsu, nadaba en el río Potomac y leía un libro diario. No era de los que se sentaban a descansar.

Una década después, Arnold Bennett defendió la causa del ocio activo en su breve pero influyente libro de autoayuda *Cómo vivir con veinticuatro horas al día*, donde explica que el londinense de clase media que trabaja ocho horas diarias dispone de otras dieciséis durante las que tiene tanta libertad como un señor para emprender actividades virtuosas. Bennett afirma que deberíamos invertir la mitad de esas horas que corresponden a la vigilia a un ocio enriquecedor y exigente, pero que, con demasiada frecuencia, las malgastamos con pasatiempos frívolos, como fumar, acariciar el piano (sin tocarlo de verdad) o, quizá, decidiendo «entablar amistad con un buen whisky».[13] Tras una tarde matando el aburrimiento de esta guisa (el equivalente victoriano de trastear con el iPad), explica, caemos agotados en la cama, con todas las horas de que disponíamos «desvanecidas como por arte de magia, sin saber cómo».[14]

Bennett afirma que deberíamos invertir esas horas en actividades de ocio exigentes y virtuosas. Este esnob británico de principios de siglo sugiere actividades que se centran en leer literatura compleja y la introspección rigurosa. En un pasaje representativo, Bennett rechaza la novela porque «nunca exige que apliquemos la mente de verdad».[15] Para él, una buena actividad de ocio debería exigir más «esfuerzo mental»[16] para poder ser disfrutada (recomienda la poesía compleja). También pasa por alto la posibilidad de que parte de ese tiempo se puede ver reducido por la necesidad de atender a los hijos o de hacer tareas en casa, porque solo escribía para varones que, en el mundo de la clase media británica de principios de siglo XX, no tenían que ocuparse de esas nimiedades.

Con esto quiero decir que, dados nuestros objetivos en el siglo XX, podemos hacer caso omiso de las actividades específicas que sugiere Bennett. Lo que sí me interesa es un

fragmento más atemporal de su argumento, en el que rebate la idea de que su prescripción de esfuerzo sea demasiado exigente como para poder considerarlo ocio:

> ¿Qué? ¿Afirmáis que dedicar energía plena a esas dieciséis horas restará valor a las ocho que dedicamos al trabajo? En absoluto. Muy al contrario, con toda seguridad aumentará el valor de las ocho horas laborables. Una de las principales cosas que ha de aprender mi hombre típico es que las facultades mentales son capaces de una actividad intensa continuada; no se cansan, como el brazo o la pierna. Lo único que necesitan es cambio; no descanso, a excepción del sueño.[17]

Se trata de un argumento contraintuitivo. Bennett afirma que invertir más energía en el ocio puede acabar haciendo que dispongamos de más energía. Es una adaptación del clásico aforismo empresarial «Hay que gastar dinero para generar dinero» al lenguaje de la vitalidad personal.

Esta idea a la que, a falta de un nombre mejor, podemos llamar Principio de Bennett, nos ofrece una base plausible para las vidas de ocio activo que hemos conocido de momento en este apartado. Pete Adeney, Liz Thames y Theodor Roosevelt explican cada uno a su manera el porqué de su ocio agotador, pero todas las explicaciones parten del mismo principio general de que el valor que obtienes de cualquier actividad acostumbra a ser proporcional a la energía que inviertes en ella. Sí, quizá nos decimos que no hay mayor recompensa después de un día duro en la oficina que disponer de toda una tarde absolutamente libre de planes y compromisos. Sin embargo, después de unas cuantas horas mirando pantallas y deslizando el dedo sobre las mismas, resulta que, por algún motivo, estamos más cansados que antes. Tal y como nos diría Bennett (y corroborarían Pete, Liz y Teddy), si hiciéramos acopio de la motivación necesaria para dedicar esas mismas horas a hacer algo (incluso algo duro), es muy probable que nos sintiéramos mejor.

Si juntamos todas estas ideas, podemos identificar la

primera lección acerca de cómo cultivar el ocio de alta calidad.

Lección de ocio #1: prioriza las actividades exigentes sobre el consumo pasivo.

ACERCA DE LA ARTESANÍA Y DE LA SATISFACCIÓN

Toda conversación acerca del ocio de alta calidad acaba tocando el tema de la artesanía. En este contexto, «artesanía» describe cualquier actividad en la que debamos aplicar nuestra habilidad para crear algo valioso. Convertir un montón de tablas de madera en una bonita mesa es un acto de artesanía, al igual que tejer un jersey de lana o reformar un baño sin ayuda de profesionales. La artesanía no exige necesariamente que creemos un objeto nuevo, también podemos aplicar el término a conductas de alto valor. Extraer una melodía agradable de una guitarra o dominar un partido de baloncesto espontáneo también es artesanía. Esta definición de artesanía también se puede aplicar al mundo digital, donde actividades como la programación o los videojuegos requieren una habilidad, pero de momento marcaremos este último ámbito con un asterisco y lo retomaremos en breve, para desentrañar algunas de sus complejidades.

Mi argumento principal es que la artesanía es una buena fuente de ocio de alta calidad. Por suerte, cuento con numerosos tratados acerca del valor de la artesanía sobre los que sustentar mi argumento; se han escrito miles de libros y artículos sobre el tema, empezando por John Ruskin y el movimiento de las Artes y Oficios y hasta la comunidad *maker* moderna. Gary Rogowski, un ebanista de Portland, Oregón, es un buen punto de partida para nuestros propósitos tan definidos. En el año 2017, Rogowski publicó un libro titulado *Handmade*, que es en parte las memorias de un artesano y en parte una

disertación filosófica acerca de la artesanía. Lo que hace que *Handmade* sea especialmente relevante para nosotros es que Rogowski investiga específicamente el valor de la artesanía en comparación con las conductas digitales y menos exigentes en cuanto a habilidad manual que dominan tanto de nuestro tiempo (un propósito que revela ya el subtítulo del libro: *Creative Focus in the Age of Distraction*, o Foco creativo en la era de la distracción).

Rogowski ofrece varios argumentos que defienden el valor de la artesanía en un mundo cada vez más mediado por las pantallas, aunque yo quiero destacar uno en concreto: «Las personas necesitamos agarrar herramientas con las manos y hacer cosas. Lo necesitamos para sentirnos enteros».[18] Tal y como explica luego: «Hace mucho tiempo, aprendimos a pensar usando las manos; no al revés».[19] En otras palabras, como especie hemos evolucionado en tanto que seres que experimentan y manipulan el mundo que les rodea. Estamos muy por delante de cualquier otro animal en este respecto y esto es debido a las complejas estructuras que evolucionaron en nuestros cerebros para sustentar esta habilidad.

Sin embargo, en la actualidad es más fácil que nunca desactivar esos circuitos. Rogowski escribe que «Ahora, muchas personas experimentan el mundo fundamentalmente a través de una pantalla. Vivimos en un mundo que avanza hacia la eliminación del tacto como sentido, hacia la restricción del uso que damos a las manos para limitarlas a tocar las pantallas».[20] El resultado es un desequilibrio entre aquello para lo que estamos hechos y nuestra experiencia. Cuando usamos la artesanía para abandonar el mundo virtual de la pantalla y empezar a trabajar de maneras más complejas con el mundo físico que nos rodea, vivimos en mayor sintonía con nuestro potencial instintivo. La artesanía nos hace humanos y, por lo tanto, puede proporcionarnos satisfacciones profundas que son difíciles de replicar con actividades que (si me permites decirlo así) no nos exigen que nos pongamos manos a la obra.

El filósofo-mecánico Matthew Crawford es otra fuente útil de sabiduría acerca del valor del ocio basado en la artesanía. Después de doctorarse en filosofía política en la Universidad de Chicago, Crawford asumió la dirección de un laboratorio de ideas, la quintaesencia de los trabajos del conocimiento, en Washington D.C. Sin embargo, la naturaleza extrañamente incorpórea y ambigua de su trabajo lo desencantó muy pronto, así que hizo algo extremo: dejó el trabajo y fundó un taller de reparación de motocicletas. Ahora reparte su tiempo entre la construcción de motocicletas personalizadas en su taller de Richmond, Virginia, y la escritura de tratados filosóficos acerca del sentido y del valor en el mundo moderno.

Desde esta posición privilegiada como alguien que ha pasado tiempo trabajando en espacios tanto físicos como virtuales, Crawford es especialmente elocuente cuando describe las satisfacciones únicas que aportan los primeros:

> Es como si lo liberaran de la necesidad percibida de ofrecer interpretaciones intelectualoides de sí mismo para vindicar su valía. Ahora, le basta con señalar con el dedo: el edificio se sostiene, el coche funciona, las luces se han encendido. Alardear es cosa de niños, que no ejercen un impacto real en el mundo. Por el contrario, la artesanía tiene que enfrentarse al juicio inflable de la realidad, donde los fallos o las carencias no se pueden disfrazar con interpretaciones.[21]

Crawford afirma que, en una cultura donde las pantallas han sustituido a la artesanía, las personas han perdido la fuente de autoestima que es la demostración de habilidades sin ambigüedad. Una manera de entender la explosión de popularidad que han vivido las redes sociales en los últimos años es que ofrecen una fuente alternativa de engrandecimiento. En ausencia de un buen banco de madera o del aplauso del público tras un concierto, ahora podemos colgar una fotografía de nuestra última visita a un restaurante de moda con la esperanza de recibir «Me gusta» o comprobar desesperadamente cuántos retuits tiene nuestro último comentario irónico. Sin embargo, tal y como

sugiere Crawford, estas llamadas de atención digitales suelen ser un pobre sustituto del reconocimiento que genera la artesanía, porque no se sostienen sobre la habilidad conseguida con esfuerzo y necesaria para dominar el «juicio infalible» de la realidad física y, por el contrario, se perciben como «el alarde de un niño». La artesanía nos permite escapar de la superficialidad y nos ofrece una fuente de orgullo más profunda.

Ahora que hemos determinado estas ventajas, podemos regresar al asterisco que hemos marcado antes junto a la afirmación de que también podemos considerar artesanía a las actividades meramente digitales. Sin duda, podemos decir que las habilidades digitales cualificadas generan satisfacción. Ya lo dije en mi libro *Deep Work*, donde expliqué que una actividad concentrada, como escribir un código informático que resuelve un problema (un esfuerzo que requiere mucha habilidad), ofrece mucho más sentido que una actividad superficial como responder correos electrónicos (un esfuerzo que requiere poca habilidad).

Sin embargo, dicho esto, también está claro que los beneficios específicos de la artesanía que hemos citado hunden sus raíces en su conexión con lo físico. Aunque es cierto que una creación digital puede generar orgullo y sensación de logro, tanto Rogowski como Crawford sugieren que las actividades mediadas por una pantalla tienen un carácter fundamentalmente distinto al de las actividades que desempeñamos en el mundo real. Las interfaces informáticas y el software cada vez más inteligente que funciona sin que lo veamos están diseñados para eliminar tanto los problemas como las posibilidades inherentes a confrontar directamente el entorno físico. Escribir código informático en un entorno de desarrollo integrado avanzado no es exactamente lo mismo que enfrentarse a una tabla de madera de arce con un cepillo. Lo primero carece tanto de la cualidad física como de la sensación de opciones ilimitadas que ofrece lo segundo. Del mismo modo, componer una canción en un secuenciador digital elimina el placer que produce la sutil lucha entre los

dedos y las cuerdas de acero que define las buenas interpretaciones de guitarra, mientras que mover el índice a toda velocidad para obtener la victoria en *Call of Duty* obvia muchas de las dimensiones (social, espacial, atlética) que caracterizan a un partido de fútbol competitivo.

Como este capítulo trata de ocio (es decir, de los esfuerzos que hacemos voluntariamente durante nuestro tiempo libre), propongo que nos ciñamos a la definición más estricta de artesanía que plantean los argumentos anteriores. En otras palabras, si quieres acceder a los beneficios que la artesanía te puede ofrecer en tu tiempo libre, búscala en sus formas analógicas y, cuando lo hagas, recuerda el consejo con el que Rogowski concluye su libro: «Deja buenas evidencias de tu existencia. Haz un buen trabajo».[22] Y esto nos lleva a la segunda lección acerca de cómo cultivar una vida de ocio de alta calidad.

Lección de ocio #2: usa tus habilidades para producir cosas valiosas en el mundo físico.

SOCIALIZACIÓN SOBREALIMENTADA

Otra de las características del ocio de alta calidad es su capacidad para promover interacciones sociales enriquecedoras. El periodista David Sax fue testigo privilegiado de esta capacidad cuando inauguraron una cafetería muy poco habitual llamada Snakes & Lattes* cerca de su piso en Toronto. La cafetería no servía alcohol ni ofrecía servicio de wi-fi, la comida no era nada del otro mundo y las sillas eran incómodas. Además, entrar costaba cinco dólares. Y, sin embargo, tal y como Sax explica en su libro de 2016 *The Revenge of the Analog* (La venganza analógica), durante el fin de semana era fácil ver ocupadas las ciento veinte sillas de la cafetería y una cola de personas que esperaban para poder entrar. La espera podía durar hasta tres horas.

El secreto del éxito de Snakes & Lattes es que se trata de una cafetería temática. Y el tema son los juegos de mesa. Llegas con un grupo de amigos, te llevan a tu mesa y, entonces, puedes seleccionar cualquiera de los juegos de mesa que prefieras de entre la amplia ludoteca de la cafetería. Si necesitas ayuda, puedes acudir al sumiller de juegos para que te aconseje. El éxito de la cafetería resulta sorprendente, porque se suponía que el mundo digital iba a acabar con los juegos de mesa. ¿Por qué vamos a empujar trocitos de plástico sobre un tablero de cartón cuando podemos combatir contra ogros realistas en un juego multijugador como *World of Warcraft*? Pues resulta que los juegos de mesa siguen ahí. A la gente le apetece más que nunca jugar a *Scrabble* con los vecinos, discutir con los compañeros de trabajo mientras juegan al póquer o hacer cola en el gélido Toronto para tener mesa en Snakes & Lattes. Los juegos clásicos que eran populares en la predigital década de 1980 (*Monopoly*, *Scrabble*...) siguen siendo éxitos de ventas en la actualidad, mientras que internet está alentando innovaciones en el diseño de juegos nuevos (una de las categorías más populares en Kickstarter son los juegos de mesa) que está llevando al renacimiento de juegos de estrategia más inteligentes, al estilo europeo, en un movimiento que ejemplifica a la perfección el juego de mesa *Los colonos de Catán*, que ha vendido más de veintidós millones de ejemplares en todo el mundo desde que apareció en Alemania a mediados de la década de 1990.[23]

David Sax afirma que esta popularidad se debe, en gran medida, a la experiencia social que ofrece jugar a estos juegos. «Los juegos de mesa abren un espacio social único y muy distinto al mundo digital»,[24] escribe. «Es la antítesis de las cascadas brillantes e ininterrumpidas de información y de marketing que se disfrazan de relaciones en las redes sociales.» Cuando te sientas a una mesa para jugar con otras personas, te expones a lo que el teórico del juego Scott Nicholson llama «una interacción multimedia y tridimensional muy rica».[25] Escudriñamos el lenguaje

corporal de nuestros adversarios en busca de pistas que revelen su estrategia e intentamos proyectarnos en su mente para entender qué pueden estar tramando en sus próximos movimientos. Buscamos lo que Sax llama «las bengalas de nuestras emociones más complejas».[26]

La derrota escuece mucho más cuando estás sentado frente al sonriente vencedor mientras este recoge las fichas, pero como la derrota está enmarcada en los confines estructurados de un juego, el malestar se disipa y podemos practicar la compleja danza social necesaria para aliviar la tensión. Estamos programados para esas partidas de ajedrez social de nivel profesional y los juegos nos permiten llevar esas habilidades al límite y tener experiencias emocionantes.

Jugar a este tipo de juegos también nos permite practicar lo que podríamos llamar socialización sobrealimentada: interacciones con niveles de intensidad superiores a los habituales en la sociedad cortés. Sax describe las conversaciones animadas y las sonoras carcajadas que inundaban Snakes & Lattes una noche bulliciosa. Esta observación no me sorprende en absoluto. Cada par de meses, un grupo de padres nos reunimos para jugar (bastante mal) al póquer. Estas sesiones nos ofrecen la oportunidad de bromear, charlar y desahogarnos durante tres horas. Cuando uno de los jugadores se queda sin fichas, siempre permanece hasta el final de la partida. En realidad, lo importante no son las cartas, del mismo modo que lo importante de jugar a *Los colonos de Catán* en Snakes & Lattes no es construir carreteras.

Los beneficios de jugar en persona a los juegos tradicionales ayudan a explicar por qué ni siquiera los videojuegos más modernos o el ocio móvil más brillante han conseguido acabar con la industria de los juegos de mesa. Tal y como escribe Sax: «Desde un punto de vista social, los videojuegos son, decididamente, un ocio de banda estrecha si lo comparamos con la experiencia de jugar sobre un cuadrado de cartón con otro ser humano».[27]

Obviamente, los juegos de mesa no son el único tipo de

ocio que promueve experiencias sociales intensas. Otra intersección interesante entre el ocio y la interacción personal es la que se da en el mundo de la salud y del ejercicio físico. Es posible que una de las mayores tendencias en este sector sea el fenómeno del «*fitness* social», en el que, tal y como explica un analista de la industria del deporte, «el *fitness* ha pasado de ser una actividad privada en el gimnasio a convertirse en una interacción social en el estudio o en la calle».[28]

Si vives en una ciudad, es muy probable que hayas visto a grupos de personas que se reúnen en el parque para que un instructor las someta, vociferando, a un circuito de entrenamiento digno de un campamento militar. El grupo que yo solía ver se reunía en una parcela de césped que había cerca del supermercado Whole Foods de mi barrio y estaba compuesto por madres recientes que se disponían en forma de círculo alrededor de los cochecitos de bebé. Desconozco si el grupo ofrecía mejores resultados que el gimnasio Planet Fitness que hay un par de calles más abajo, pero estoy convencido de que la experiencia social era mucho más rica. Reunirse con el mismo grupo de mujeres y hablar con ellas acerca de los retos de la maternidad reciente les ofrecía un nivel de interacción y de apoyo que desaparece por completo cuando se entra en un gimnasio iluminado por fluorescentes donde la música a todo volumen amenaza con hacer explotar los tímpanos.

F3 (Fitness, Fellowship and Faith) es otra organización que promueve el ejercicio en grupo y que goza de gran popularidad. F3 es solo para hombres y funciona como un voluntariado, por lo que no hay dinero que cambie de manos. El concepto es que cuando te incorporas a un grupo local, o inicias uno, te comprometes a reunirte varias veces a la semana para hacer ejercicio al aire libre, haga sol o nieve. Los miembros del grupo se turnan para asumir la dirección del ejercicio, por lo que el atractivo de F3 no reside en la posibilidad de hacer ejercicio bajo el liderazgo de un experto, sino en la experiencia social. Esta realidad se hace evidente en el nivel casi cómico de camaradería

masculina que los miembros llegan a adoptar (léase con un asentimiento cómplice). Tal y como explica el sitio web de F3:

> El torbellino de palabras y jerga de uso interno que se usan habitualmente durante los entrenamientos de F3 puede resultar algo confuso para los FNG (nuevas incorporaciones). Por ejemplo, ¿qué diantres es un FNG y por qué me llaman todos así?

El sitio web ofrece un «glosario» de la jerga F3[29] que contienen más de cien entradas ordenadas alfabéticamente y que, en su mayoría, remiten a otras entradas y acaban creando una especie de pantano complejo y autorreferencial. Como ejemplo, veamos la siguiente entrada del glosario:

> BOBBY CREMINS (hacer un): cuando un miembro escribe en un ejercicio, pero se va después del Startex para irse a otro AO. También, un LIFO no relacionado con una rutina e iniciado por el M o el CBD.

Para un FNG como yo, esta definición es absolutamente ininteligible. Sin embargo, esa es precisamente la intención. Para cuando entiendas qué significa la expresión «hacer un Bobby Cremins», ya disfrutarás de la placentera sensación de saberte aceptado por la tribu. Es posible que el mejor ejemplo de esta búsqueda de inclusión sea el ritual del círculo de confianza con que terminan todas las sesiones de ejercicio. Durante el ritual, cada uno de los participantes dice su nombre real y su apodo en F3 antes de ofrecer unas palabras de sabiduría o de gratitud. Si eres nuevo en el grupo, te darán el apodo inmediatamente, como en una iniciación.

Es posible que las normas artificiales y la jerga puedan parecer algo exageradas, pero son de una eficacia innegable. Los cofundadores David Redding (apodado «Dredd») y Tim Whitmire (apodado «OBT») dirigieron la primera sesión de entrenamiento F3 gratuita en el campus de un instituto de Charlotte en enero de 2011. Siete años

después, hay más de mil doscientos grupos en funcionamiento en todo el país.[30]

Sin embargo, la mayor historia de éxito del fenómeno del *fitness* social es, sin duda alguna, el CrossFit. El primer gimnasio CrossFit («*box*», o caja, en la jerga de CrossFit) se inauguró en 1996. Ahora hay más de trece mil *boxes* en más de ciento veinte países. En Estados Unidos, hay un *box* CrossFit por cada dos Starbucks,[31] un alcance extraordinario para una marca de ejercicio físico.

Al principio, la popularidad del CrossFit confundió a los expertos de la industria que, durante años, se habían centrado exclusivamente en el precio y en los servicios de sus gimnasios. El *box* CrossFit típico se parece mucho a un almacén mugriento y prácticamente vacío. El material para hacer ejercicio (y que suele estar en la periferia del espacio) encajaría a la perfección en un gimnasio de boxeo de principios de siglo: pesas rusas, pelotas medicinales, cuerdas, cajas de madera, barras para dominadas y espalderas. No encontrarás cintas para correr, ni modernas máquinas de cable, ni vestuarios cuidados, ni luces brillantes o, ni se te ocurra pensarlo, pantallas de televisión. Además, es muy caro. El Planet Fitness que tengo cerca de casa cuesta unos diez dólares mensuales, que incluyen el acceso a wi-fi. El *box* CrossFit que tengo cerca de casa cuesta doscientos diez dólares mensuales y si se te ocurriera preguntar por el wi-fi, lo más probable es que te echaran a golpes de pesa rusa.

Es muy probable que una de las cosas que explica mejor el éxito de CrossFit es una de las diferencias más notables entre un *box* de CrossFit y un gimnasio estándar: nadie lleva cascos. El modelo de negocio de CrossFit gira en torno al entrenamiento del día o WOD (*workout of the day*) en la jerga CrossFit, que suele consistir en una combinación de ejercicios de movimiento funcional de alta intensidad que uno intenta ejecutar con la mayor rapidez posible. A continuación encontrarás un ejemplo de WOD[32] de aproximadamente cuando estaba empezando a escribir este capítulo:

3 series de:
• 60 sentadillas
• 30 rodillas a codo
• 30 flexiones en las anillas

No se puede practicar el WOD de forma individual, sino que hay un horario establecido que determina cuándo te puedes presentar en tu *box* más próximo y ejecutar el WOD junto a otros miembros y un entrenador que supervisa la sesión. El elemento social de la sesión de entrenamiento es crucial: animas al grupo y el grupo te anima a ti. Este apoyo recíproco ayuda a los miembros a superar sus límites personales, algo muy importante dado que una de las creencias nucleares del CrossFit es que la intensidad extrema durante un breve periodo de tiempo es mucho más eficaz que un gran volumen de ejercicio físico durante un largo periodo de tiempo. Además, el elemento social del CrossFit contribuye a crear una sólida sensación de comunidad. Así es como describe la experiencia un antiguo entrenador personal ahora convertido en devoto del CrossFit: «La camaradería del resto de los miembros animándome a seguir con fuerza mientras me esforzaba en conseguir unas cuantas repeticiones más durante un WOD en [mi *box* CrossFit] fue la sensación más emocionante que haya experimentado jamás en cualquier instalación deportiva».[33] Greg Glassman, el fundador de CrossFit, recoge la camaradería ruda, pero intensa, que ha generado su movimiento de *fitness* cuando describe el CrossFit como una «religión liderada por una banda de moteros».[34]

El entrenamiento al aire libre para madres recientes, F3 y el CrossFit tienen éxito por el mismo motivo que el café de juegos de mesa, Snake & Lattes: porque ofrecen actividades de ocio que permiten el tipo de socialización enérgica y compleja que tanto escasea en la vida normal. Los juegos de mesa y el *fitness* social no son las únicas actividades de ocio

que generan estos beneficios sociales. Otros ejemplos podrían ser las ligas deportivas no profesionales, la mayoría de las actividades de voluntariado o colaborar con un equipo en un proyecto de grupo, como restaurar una barca o construir una pista de patinaje en el barrio.

Las actividades de ocio social más exitosas comparten dos rasgos. En primer lugar, exigen que pasemos tiempo con otra gente, en persona. Ya hemos insistido en la riqueza sensorial y social que ofrecen los encuentros en el mundo real y que se pierde casi por completo en las conexiones virtuales, por lo que pasar horas con tu grupo de *World of Warcraft* no cuenta. El segundo rasgo es que se trata de actividades que aportan algún tipo de estructura a la interacción social, ya se trate de normas que hay que seguir, de una jerga específica o de rituales, y con frecuencia también un objetivo común. Paradójicamente, estas limitaciones permiten una mayor libertad de expresión. Tus compañeros de CrossFit gritarán y vitorearán, chocarán los cinco con fuerza y te envolverán con abrazos sudorosos y un entusiasmo alborozado que parecerían de locos en la mayoría de los contextos.

Concluiremos esta exploración con la tercera lección acerca de cómo cultivar una vida de ocio de alta calidad.

Lección de ocio #3: busca actividades que exijan interacciones sociales estructuradas en el mundo real.

EL RENACIMIENTO DEL OCIO

El Mouse Book Club es un buen ejemplo de la compleja relación que existe entre el ocio de alta calidad y la tecnología digital.[35] Si te unes a este club, recibirás trimestralmente una colección de libros y relatos cortos clásicos sobre un mismo tema. Por ejemplo, la colección enviada durante el periodo navideño de 2017 giraba en torno al tema de «dar» e incluía *El regalo de los Reyes Magos*,

de O. Henry, *El príncipe feliz*, de Oscar Wilde y una colección de tres cuentos de Navidad rusos escritos por Tolstoi, Dostoievski y Chejov.

Lo que distingue a este club de otras organizaciones similares son los propios libros, que se imprimen especialmente en un libro compacto que tiene el tamaño y la forma aproximada de un teléfono móvil. La elección de este tamaño es algo deliberado. La filosofía que subyace en el Mouse Book es que te cabe en el bolsillo, junto al móvil. Cada vez que uno siente la necesidad de sacar el móvil para distraerse rápidamente, puede optar por el Mouse Book y leer unas cuantas páginas de algo más profundo. La empresa explica que su propósito es «movilizar la literatura»[36] y le gusta señalar que sus dispositivos de ocio móvil «nunca se quedan sin batería, tienen "pantallas" que no se rompen jamás y no suenan, ni pitan ni vibran».

Al igual que los otros ejemplos de ocio de alta calidad que hemos presentado en este capítulo, un Mouse Book es descaradamente analógico. Se trata de un objeto físico que exige un esfuerzo (cognitivo) antes de empezar a devolver valor. Sin embargo, cuando lo hace, ofrece un valor mucho más sustancial y duradero que el subidón de azúcar que ofrecen las superficiales distracciones digitales. Aunque podría parecer que estos ejemplos colocan el ocio de alta calidad en una relación antagonista con las tecnologías más nuevas, la realidad es más compleja, como he apuntado antes. Si nos fijamos bien en el Mouse Book Club, nos daremos cuenta de que su existencia depende de múltiples innovaciones tecnológicas.

Imprimir libros exige disponer de capital. Los cofundadores del proyecto, David Dewane y Brian Chappell, reunieron el dinero necesario con una campaña en Kickstarter con la que obtuvieron más de cincuenta mil dólares de más de mil patrocinadores. Estos conocieron la campaña gracias en parte a blogueros como yo, que dirigieron a sus seguidores virtuales hacia el proyecto. Otro elemento clave del modelo del Mouse Book Club es que ayudan a los lectores a entender los libros que reciben y a

debatir acerca de ellos, por lo que maximizan el valor que extraen de la experiencia de lectura. Para ello, la empresa lanzó un blog que permite a sus editores hablar de temas relacionados con la última colección enviada y abrieron también un *podcast* basado en entrevistas para profundizar en ideas concretas. (El episodio más reciente es una entrevista acerca de Montaigne con Philippe Desan, un respetado profesor de literatura de la Universidad de Chicago.) Mientras escribo este capítulo, la empresa está construyendo un sistema de ayuda en línea para que los subscriptores puedan encontrar a otros cerca de ellos y organizar reuniones del club de lectura en el mundo real.

El Mouse Book Club ofrece una experiencia analógica de alta calidad, pero no podría existir sin muchas de las innovaciones tecnológicas de la última década. Destaco esta idea para rebatir que el ocio de alta calidad exija un nostálgico regreso al pasado de la era anterior a internet. Por el contrario, internet está alimentando una especie de renacimiento del ocio, porque ofrece a la mayoría de las personas más opciones de ocio que nunca antes en la historia de la humanidad. Lo hace de dos maneras principales: ayudando a las personas a encontrar comunidades asociadas a sus intereses y ofreciendo un acceso fácil a la, a veces, oscura información que se necesita para llevar a cabo algunas actividades concretas. Si te mudas a otra ciudad y quieres conocer a personas que compartan tu interés por la literatura, el Mouse Book Club puede ayudarte a localizar a bibliófilos próximos a ti. Si, inspirado por el blog de Frugalwoods, quieres empezar a recoger tu propia leña, hay múltiples vídeos en YouTube que te enseñarán los principios básicos. No se me ocurre un momento mejor que el presente para cultivar una vida de ocio de alta calidad.

Parece que acabamos de cerrar un círculo. Este capítulo afirma que es importante haber instaurado previamente actividades de ocio de alta calidad si queremos escapar de los hábitos digitales de baja calidad que nos dejan sin energía. Las actividades de alta calidad llenan el

vacío que las pantallas nos ayudaban a ignorar hasta ahora. Sin embargo, acabo de decir que deberíamos usar herramientas digitales que nos ayuden a cultivar ese ocio. Por lo tanto, parece que te estoy pidiendo que adoptes las nuevas tecnologías para que te ayuden a evitar las nuevas tecnologías.

Por suerte, es fácil romper este argumento circular. El estado del que te quiero ayudar a escapar es el de la interacción pasiva con las pantallas como principal actividad de ocio. Quiero que lo sustituyas por un estado en el que ocupes el tiempo de ocio con actividades más positivas, muchas de las cuales existen fundamentalmente en el mundo físico. En este nuevo estado, la tecnología digital sigue estando presente, pero queda subordinada a una función auxiliar. Te ayuda a organizar o a mantener tus actividades de ocio, en lugar de actuar como la principal fuente de ocio en sí misma. Es muy posible que pasarte una hora mirando vídeos divertidos en YouTube acabe con tu vitalidad, pero (y hablo por experiencia) usar YouTube para aprender cómo se cambia el motor del ventilador del baño puede convertirse en la base de una satisfactoria tarde de bricolaje.

Una de las bases del minimalismo digital es que, si se usan con cuidado y con intención, las nuevas tecnologías pueden crear una vida mejor que el ludismo o la adopción automática. Por lo tanto, no es de extrañar que esta idea general se aplique también a la cuestión específica del cultivo del ocio de calidad.

Aristóteles afirmaba que el ocio de alta calidad es esencial para llevar una vida buena. Partiendo de esta idea, en este capítulo te he presentado tres lecciones acerca de cómo cultivar estas actividades de alta calidad y he concluido matizando que, aunque se trata de actividades fundamentalmente analógicas, muchas veces dependeremos del uso estratégico de las nuevas tecnologías para poder

desempeñarlas con éxito.

Al igual que en el resto de los capítulos de la segunda parte del libro, concluiré la conversación acerca del ocio con una serie de sugerencias específicas que pueden ayudarte a poner en práctica estas ideas. Ten en cuenta que no constituyen un plan paso a paso para mejorar tu experiencia de ocio, sino que te ofrecen una muestra del tipo de acciones que te pueden ayudar a hacer operativo el mapa de la felicidad de Aristóteles.

PRÁCTICA: ARREGLA O CONSTRUYE ALGO CADA SEMANA

Al principio de este capítulo te he hablado de Pete Adeney (Mr. Money Mustache), el exingeniero que logró la independencia financiera a una edad temprana. Si curioseas el archivo de su blog, es muy posible que te encuentres con una entrada extraordinaria de abril de 2012, donde Pete describe sus experimentos con la soldadura de metal.

Tal y como explica Pete, su odisea con la soldadura empezó en 2005. En aquella época estaba construyendo una casa por encargo. (Tal y como sabe todo seguidor fiel de Mr. Money Mustache, después de haber abandonado su trabajo como ingeniero, Pete dirigió durante unos años una empresa de construcción que no acabó demasiado bien.) La casa era moderna, así que Pete integró en el diseño elementos de metal forjado, como una bellísima barandilla de acero en las escaleras.

El diseño le pareció una idea fantástica hasta que el contratista le envió el presupuesto: 15.800 dólares, en vez de los 4.000 que había previsto Pete. «¡Vaya!... Si me cobra la hora de soldadura a 75 dólares, quizá es una señal de que yo también tengo que aprender el oficio», pensó Pete en aquel momento. «Tampoco será tan difícil...»[37] En el caso de Pete, esa apreciación resultó ser cierta: no le resultó demasiado complicado.

En la publicación explica que compró una trituradora,

una tronzadora, un visor, guantes de seguridad y un soldador de arco eléctrico de ciento veinte voltios con cable (según Pete es, con diferencia, el aparato más fácil para empezar). Entonces, eligió proyectos sencillos, buscó unos cuantos vídeos en YouTube y se puso a trabajar. No tardó en ser un soldador competente; no era en absoluto un experto, pero sí que tenía la habilidad suficiente para ahorrarse decenas de miles de dólares en mano de obra y en piezas. (En palabras del propio Pete, no podía crear un «supercoche aerodinámico», pero, ciertamente, podría soldar un «*buggy* como los de Mad Max para ir sobre las dunas».) Además de completar la barandilla para la casa (por mucho menos de los 15.800 dólares que le habían presupuestado), Pete decidió construir una barandilla similar para la terraza de una vivienda cercana. Entonces empezó a crear macetas inusuales y puertas de acero para jardines. Construyó unas sujeciones para troncos para su furgoneta y fabricó varias piezas estructurales para enderezar cimientos y suelos antiguos en las casas históricas de su barrio. Mientras Pete escribía su publicación sobre soldadura, una pieza del mecanismo de apertura de la puerta del garaje se rompió. La arregló sin problemas.

Pete es un ejemplo de persona mañosa, es decir, de una persona que se siente cómoda aprendiendo una habilidad manual nueva cuando lo necesita. Hubo un tiempo en que la mayoría de los estadounidenses eran mañosos. Por ejemplo, si vivías en una zona rural, tenías que sentirte cómodo arreglando y construyendo cosas: no tenías un Amazon Prime que te entregara recambios a domicilio ni un contratista con buena puntuación en Yelp que acudiera al rescate con sus herramientas. Matthew Crawford recuerda que, antes, el catálogo de Sears incluía diagramas ampliados de las piezas de todos los electrodomésticos y toda la maquinaria que vendían. «Se daba por sentado que el cliente necesitaría esa información»,[38] escribe.

Ahora, estas habilidades son mucho más escasas, por el sencillo motivo de que, para la mayoría de las personas, ya no son esenciales ni para su vida profesional ni para su vida

doméstica. Esta transición tiene ventajas e inconvenientes. Por supuesto, la ventaja principal es que libera una gran cantidad de horas que podemos invertir en actividades más productivas. Sí, es emocionante arreglar algo que se ha estropeado, pero si nos pasamos el día arreglando cosas, puede acabar haciéndose pesado. Además, los economistas dirían que la especialización es más eficiente. Desde un punto de vista económico, si eres abogado, te conviene más invertir el tiempo en ser un abogado mejor y pagar parte del dinero adicional que ganas así a personas especializadas en arreglar las cosas que se estropean.

Sin embargo, maximizar la eficiencia personal y económica no es el único objetivo importante. Tal y como he explicado antes en este mismo capítulo, aprender y ejercitar habilidades nuevas es una fuente importante de ocio de alta calidad. Por lo tanto, si puedes adquirir cierto grado de destreza manual, te resultará más fácil acceder a actividades satisfactorias como esta. El objetivo de esta práctica no es que te conviertas en Pete Adeney (que, como hemos explicado, dispone de tiempo casi ilimitado para estas actividades), pero sí que las reparaciones sencillas, el aprendizaje y los proyectos de construcción pasen a ser una parte habitual de tu rutina.

La manera más sencilla de volverse más mañoso es aprender una habilidad nueva y ponerla en práctica para reparar, aprender o construir algo. Y, entonces, repetir el proceso. Empieza con proyectos sencillos en los que puedas seguir instrucciones paso a paso más o menos directamente. Una vez te sientas cómodo, pasa a proyectos más complicados que te exijan llenar algunos de los vacíos de información o adaptar lo que se te sugiere. Para ser más concreto, a continuación te presento una lista de los tipos de proyectos sencillos que yo tenía en mente para alguien que empieza a usar las manos con fines prácticos. Todos los ejemplos siguientes son habilidades que o bien yo mismo o

bien alguien a quien conozco personalmente pudo aprender y poner en práctica en un fin de semana.

- Cambiar el aceite del coche.
- Instalar un aplique.
- Aprender las bases de una técnica nueva de un instrumento que ya sepas tocar (por ejemplo, un guitarrista que aprende el *picking* al estilo de Travis).
- Aprender a calibrar con precisión el brazo de un tocadiscos.
- Tallar un cabezal de cama con madera de alta calidad.
- Empezar a trabajar un huerto.

Fíjate en que ninguno de estos proyectos es digital. Aunque uno se puede sentir orgulloso de haber aprendido a usar un programa informático nuevo o un dispositivo complejo, la mayoría de nosotros ya pasamos suficiente tiempo frente a las pantallas. El ocio del que hablamos aquí debe apelar al potente instinto que nos empuja a manipular objetos en el mundo físico.

Si te preguntas dónde puedes aprender las habilidades necesarias para los proyectos sencillos de la lista anterior, la respuesta es muy sencilla. Casi todas las personas mañosas con las que he hablado en la actualidad recomiendan exactamente la misma fuente para acceder a lecciones rápidas: YouTube. Encontrarás múltiples vídeos de YouTube que te guiarán durante todo el proceso de cualquier proyecto estándar. Algunos son más didácticos que otros, pero, a medida que te vayas sintiendo más seguro, no necesitarás instrucciones tan precisas y te bastará con indicaciones que te orienten en la dirección general adecuada.

Te sugiero que intentes aprender y aplicar una habilidad nueva cada semana durante un periodo de seis semanas. Empieza con proyectos sencillos, como los que te he presentado, pero en cuanto sientas que dejan de suponer un reto para ti, aumenta la complejidad de las habilidades y de los pasos en cuestión.

Al final de este experimento de seis semanas no podrás reconstruir el motor de tu Honda, pero sí que habrás alcanzado un primer nivel de mecánica. Es decir, dispondrás de la competencia suficiente para darte cuenta de que eres capaz de aprender cosas nuevas y de que, además, disfrutas haciéndolo. Si eres como la mayoría de las personas, este curso intensivo de seis semanas será el principio de una proclividad persistente y satisfactoria a ensuciarte las manos.

PRÁCTICA: PROGRAMA TU OCIO DE BAJA CALIDAD

Hace unos años, entrevistaron al pionero de Silicon Valley Jim Clark en un evento de la Universidad de Stanford y, en un determinado momento, acabaron preguntándole acerca de las redes sociales. La reacción de Clark fue sorprendente dado su origen tecnológico: «No me gustan las redes sociales».[39] Entonces, explicó una anécdota que resumía su desagrado. Una vez había participado en un comité de expertos junto a un ejecutivo de una red social:

> [El ejecutivo estaba] hablando con entusiasmo acerca de las personas capaces de pasarse doce horas diarias en Facebook... así que le hice una pregunta: «¿Crees que las personas que se pasan doce horas al día en Facebook serían capaces de conseguir lo que has conseguido tú?».[40]

Con esta pregunta, Clark apunta con precisión al fallo principal que aflige a la visión utópica que promueven los mayores defensores de la web 2.0. Las herramientas como Facebook o Twitter se venden sobre la base de las cosas positivas que pueden facilitar, como la conexión y la expresión. Sin embargo, tal y como revela el entusiasmo del colega de Clark en el comité, para los grandes conglomerados de la industria de la atención, esos beneficios son como los premios que encontramos en el fondo de las cajas de cereales, algo que nos atrae lo suficiente como para abrir la aplicación, momento a partir

del cual pueden proceder con su objetivo principal, que es extraer tantos minutos de tu tiempo y de tu atención como les sea posible para su máquina de beneficios. (En la primera parte del libro encontrarás una explicación más detallada de las vulnerabilidades psicológicas que estos servicios explotan para conseguir sus objetivos.)

Tal y como el incrédulo Clark señaló, con independencia de los beneficios inmediatos que estos servicios ofrezcan a sus usuarios, el impacto neto sobre su productividad y su satisfacción vital ha de ser profundamente negativo si lo único que hacen esos usuarios es navegar por el servicio. En otras palabras, es imposible construir un imperio multimillonario como Facebook si cada día pierdes horas usando servicios como Facebook.

La tensión entre los beneficios que ofrece la economía de la atención y la misión principal de la misma, devorar tu tiempo, resulta especialmente problemática para nuestro objetivo actual de promover el ocio de alta calidad. A pesar de tener la mejor intención de añadir actividades de ocio de calidad a nuestras tardes, es muy fácil darnos cuenta, varias horas después de haber caído en las trampas para conejos que se abren bajo nuestros pies con los clics y la reproducción compulsiva de vídeos, de que hemos vuelto a perder la oportunidad.

Una solución a este problema podría ser dejar de usar estas distracciones. Es posible que, a medida que te vayas sumergiendo en la filosofía del minimalismo digital que promueve este libro, eso sea precisamente lo que decidas hacer. Sin embargo, si diéramos ahora ese paso tan drástico, nos estaríamos precipitando. La premisa de este capítulo es que si cultivamos una vida de ocio de alta calidad primero, nos resultará mucho más fácil minimizar las distracciones digitales de baja calidad después. Teniendo esto en cuenta, me gustaría ofrecerte una solución más sencilla que no te exige aún que elimines todos los servicios y sitios que frecuentas, pero que te ayudará a reservar tiempo para el ocio de calidad. También tiene la ventaja de ser una idea que aterra al sector de las redes sociales, como

explicaré luego.

Te sugiero lo siguiente: *programa por adelantado el tiempo que dedicas al ocio de baja calidad*. Es decir, establece periodos de tiempo específicos en los que te dedicarás a navegar por internet, comprobar las notificaciones de las redes sociales y ver vídeos por *streaming*. Si quieres ver un capítulo tras otro en Netflix mientras retransmites un vídeo en directo en el que se te ve poniéndote al día de Twitter, adelante. Pero fuera de esos periodos, permanece fuera de línea.

Esta estrategia funciona bien por dos motivos. Primero, porque al restringir el uso de servicios ladrones de atención a periodos bien definidos, el resto del tiempo de ocio queda protegido para actividades más sustanciales. Sin acceso a las pantallas estándar, las actividades de calidad serán la mejor opción que te quedará para llenar ese tiempo libre.

El segundo motivo por el que esta estrategia funciona tan bien es que no te pide que abandones por completo las distracciones de baja calidad. La abstención activa mecanismos psicológicos sutiles. Si, por ejemplo, decides evitar todas las actividades digitales durante tu tiempo libre, es muy posible que esto genere demasiados problemas menores y excepciones. La parte de tu mente que es escéptica acerca de tu recién descubierto entusiasmo por la desconexión usará esas objeciones para mermar tu determinación. Y, una vez mermado, tu compromiso con la restricción se derrumbará y te volverás a encontrar en un estado de uso ilimitado y compulsivo.

Por el contrario, si te limitas a restringir esas conductas a periodos concretos, la parte escéptica de tu mente lo tendrá mucho más difícil a la hora de presentar un argumento sólido. No estás renunciando a nada ni perdiendo acceso a ninguna información, sino que, sencillamente, has decidido ser más consciente de cuándo dedicas tu tiempo libre a estas actividades. Es difícil

plantear una restricción tan razonable como un objetivo imposible, por lo que las probabilidades de que lo consigas son mucho mayores.

Cuando empieces a aplicar esta estrategia, no te preocupes por cuantificar el tiempo que reservas al ocio de baja calidad. Por ejemplo, está bien si empiezas dedicando grandes franjas temporales de tus tardes o fines de semana a esas actividades. Las limitaciones aumentarán de forma natural a medida que te vayan dejando espacio para integrar cada vez más actividades de alta calidad en tu vida.

El elemento de esta práctica que aterra al sector de las redes sociales es que aprenderás, por experiencia, que incluso cuando hayas reducido significativamente la cantidad de tiempo que dedicas a esos servicios, no te parecerá que te estés perdiendo demasiados de sus beneficios. Me atrevería a decir que la gran mayoría de los usuarios habituales de las redes sociales pueden acceder a prácticamente todos los beneficios que esos servicios aportan a sus vidas con tan solo veinte o cuarenta minutos semanales. Por eso, incluso si limitas drásticamente el tiempo que les dedicas, no sentirás que te estás perdiendo nada importante. Y esta observación aterra al sector de las redes sociales, porque su modelo de negocio depende de que uses sus servicios tantos minutos como sea posible. Por eso, cuando defienden sus productos, prefieren centrarse en por qué los usas y no en cómo los usas. Una vez la gente empieza a pensar seriamente en la segunda pregunta, tiende a darse cuenta de que pasa demasiado tiempo en línea. (En el capítulo siguiente profundizaré más en este tema.)

Todo esto explica la sorprendente eficacia de una estrategia tan sencilla. Una vez empieces a limitar las distracciones de baja calidad (sin tener la sensación de haber perdido nada) y ocupes el tiempo que liberarás así en alternativas de alta calidad (que generan niveles de satisfacción significativamente superiores), pronto te empezarás a preguntar cómo es posible que hayas llegado a tolerar pasar tanto tiempo libre mirando pasivamente

pantallas luminosas.

PRÁCTICA: ÚNETE AL CLUB

Benjamin Franklin, que era muy sociable por naturaleza, entendía de forma instintiva la importancia de las interacciones sociales estructuradas. Sin embargo, este futuro padre fundador de la nación estadounidense tuvo que hacer un gran esfuerzo para hacer algo al respecto. Cuando regresó a Filadelfia desde Londres en 1726, se enfrentó a una vida social que había quedado desierta. Había nacido en Boston, por lo que carecía de raíces familiares en su hogar adoptivo, y su escepticismo en relación con el dogma religioso eliminaba la opción de unirse a una comunidad ya formada a través de la iglesia. Sin embargo, no se quiso dar por vencido y decidió fundar desde cero las organizaciones sociales a las que deseaba pertenecer.

En 1727, Franklin creó un club social llamado el Junto, que describió así en su autobiografía:

> Formé, junto a la mayoría de mis ingeniosos conocidos, un club de mejora mutua al que llamamos el Junto; nos reuníamos los viernes por la noche y las normas que establecimos exigían que todos los miembros del club, por turnos, presentaran una o más preguntas sobre cualquier tema relacionado con la moral, la política o la filosofía natural, para que lo pudiéramos debatir en compañía. Y cada trimestre, cada miembro debía escribir y presentar un ensayo sobre el tema que más le placiera.[41]

Inspirado por estas reuniones, Franklin ideó un programa por el que los miembros del Junto aportaban fondos para adquirir libros que todos ellos podían usar. Este modelo no tardó en extenderse más allá de las reuniones de los viernes por la noche y, en 1731, Franklin redactó los estatutos de la Library Company of Philadelphia, una de las primeras bibliotecas de subscripción de América del Norte.

En 1736, Franklin organizó la Union Fire Company, una de las primeras organizaciones de bomberos

voluntarios de América del Norte, además de un servicio muy necesario dada la inflamabilidad de las ciudades de la era colonial. En 1743, y a medida que crecía su interés por la ciencia, Franklin organizó la American Philosophical Society (que aún existe en la actualidad) como una manera más eficiente de conectar a las mejores mentes científicas del país.

Todo el esfuerzo que invirtió en crear organizaciones sociales nuevas también le permitió entablar los contactos necesarios para acceder a clubes ya existentes. Por nombrar un ejemplo notable, en 1731 Franklin recibió una invitación para unirse a la logia masónica local. En 1734 ya había ascendido al rango de gran maestro, lo que demuestra su dedicación al grupo.

Quizá, lo más sorprendente sea que toda esta actividad social sucedió antes de que se jubilara de su negocio, una imprenta, en 1747, momento que, en palabras del propio Franklin, supuso un punto de inflexión ya que, por fin, pudo dedicarse en serio a su tiempo libre.

Franklin es uno de los grandes socializadores de la historia de Estados Unidos. Su compromiso con las actividades y las interacciones estructuradas proporcionaron a este inquieto fundador de la patria una gran satisfacción y, en términos más prácticos, también los cimientos sobre los que alcanzó el éxito en los negocios y, luego, en la política. Pocos podríamos invertir tanta energía como Franklin en nuestra vida social, pero sí que podemos aprender una lección muy valiosa de su manera de cultivar una vida de ocio satisfactorio: hay que unirse a grupos, clubes, asociaciones...

Franklin sentía el impulso irrefrenable de formar parte de grupos, asociaciones, logias y sociedades de voluntariado; cualquier tipo de organización que reuniera a personas interesantes para un objetivo práctico capturaba su atención como empresa merecedora de su tiempo. Y, tal

y como acabamos de ver, si no encontraba grupos así, los creaba desde cero. La estrategia funcionó. Cuando llegó a Filadelfia, no lo conocía nadie. Dos décadas después se había convertido en uno de los ciudadanos más conectados y respetados de la ciudad, además de uno de los más comprometidos. La desgana y el aburrimiento no eran demasiado habituales en la frenética vida de Franklin.

Haríamos bien en tener presente esta lección. Es muy fácil quedarse bloqueado por las molestias o las dificultades inherentes a cualquier grupo de personas que intentan alcanzar un objetivo común. Estos obstáculos ofrecen una excusa muy cómoda para evitar alejarnos de la comodidad de la familia y de los amigos más íntimos, pero Franklin nos enseña que superar esos escollos merece la pena. Él nos aconsejaría que nos apuntásemos sin pensar y nos diría que ya resolveríamos los problemas luego. Da igual que se trate de una liga deportiva local, de un comité en la parroquia, de un grupo de voluntarios, del AMPA de la escuela, de un grupo de *fitness* social o de un club de aficionados a los juegos de fantasía. Pocas cosas pueden replicar los beneficios de conectarte con tus conciudadanos, así que levántate, sal a la calle y empieza a recoger esos beneficios en tu propia comunidad.

PRÁCTICA: SIGUE PLANES DE OCIO

Muchas de las personas que tienen éxito en el mundo profesional son estrategas muy meticulosos. Desarrollan una visión de lo que quieren lograr en diferentes escalas temporales y conectan sus acciones cotidianas con esa ambición de nivel más elevado. Yo mismo he practicado y he escrito acerca de este tipo de estrategias profesionales durante muchos años.* Ahora, quiero sugerirte que apliques este mismo enfoque a tu tiempo de ocio. En otras palabras, quiero que uses estratégicamente tu tiempo libre.

Si tu ocio está dominado por actividades de baja calidad, es muy probable que la idea de que necesitas una

estrategia te resulte absurda. Al fin y al cabo, ¿cuánta organización previa se necesita para navegar por internet o para hacer un maratón de series en Netflix? Sin embargo, para las personas que practican un ocio de alta calidad, los beneficios de adoptar un enfoque estratégico resultan más obvios, porque las actividades de este tipo acostumbran a necesitar una organización y una preparación previa más elaboradas. Si no abordas el ocio de alta calidad con una estrategia muy meditada, es muy fácil que las presiones de la vida cotidiana acaben debilitando tu compromiso con esas actividades.

Con esto en mente, te sugiero que diseñes una estrategia para esta faceta de tu vida que conste de dos niveles: un plan de ocio estacional y un plan de ocio semanal.

El plan de ocio estacional

Puedes confeccionar un plan de ocio estacional tres veces al año: a principios de otoño (principios de septiembre), a principios de invierno (enero) y a principios de verano (principios de mayo). La planificación estacional me gusta especialmente, porque como trabajo en la universidad coincide con el calendario académico. Es posible que las personas que trabajan en el mundo de los negocios prefieran una programación trimestral, que también funciona muy bien. Aunque puedes usar la periodicidad que te resulte más natural, en aras de la simplicidad yo me ceñiré a la programación estacional.

Un buen plan estacional contiene dos tipos de información: los objetivos y los hábitos con los que te vas a comprometer durante la estación que está a punto de empezar. Los objetivos describen metas concretas que esperas lograr e incluyen las estrategias que piensas poner en práctica para conseguirlos. Los hábitos describen normas de conducta que esperas mantener durante toda la estación. En un plan estacional de ocio, tanto los objetivos como los

hábitos estarán relacionados con el cultivo de una vida de ocio de alta calidad.

A continuación encontrarás un ejemplo de un objetivo bien elaborado que podrías encontrar en un plan de ocio estacional:

Objetivo: aprender a tocar con la guitarra todas las canciones de la cara A de *Meet de Beatles!*

Estrategias:

– Cambiar las cuerdas de la guitarra y afinarla. Encontrar las partituras de las canciones, imprimirlas y guardarlas en fundas de plástico para protegerlas.
– Recuperar la costumbre de ensayar con regularidad.
– Como incentivo, programar una fiesta temática sobre los Beatles en noviembre. Interpretar las canciones (conseguir que Linda acceda a cantar).

Fíjate en lo específica que es la descripción del objetivo. Si nuestro hipotético planificador de ocio hubiera escrito «tocar la guitarra con más regularidad», las probabilidades de éxito serían mucho menores, porque el objetivo es demasiado vago y demasiado fácil de ignorar. Por el contrario, lo que ha hecho es identificar una meta concreta con criterios muy claros que determinan si se ha logrado o no y cuya consecución en una temporada es razonable. Por supuesto, si quiere lograr este objetivo, se verá obligado a actuar sobre el compromiso de tocar la guitarra con más regularidad.

Fíjate también en que las estrategias para lograr el objetivo incluyen un incentivo: organizar una fiesta que le exigirá haber aprendido a tocar las canciones. Aunque no es obligatorio, en la medida de lo posible siempre resulta útil establecer una fecha límite. Para terminar, fíjate también en que no es demasiado específico sobre la programación de

las estrategias que va a aplicar. Refleja que tendrá que ensayar con regularidad, pero no especifica cuándo lo hará. Lo mejor es dejar los detalles de este tipo para la planificación semanal, que describiré más adelante.

A continuación encontrarás varios ejemplos del otro tipo de información que contienen los planes de ocio estacionales, los hábitos:

Hábito: durante la semana, limitar el ocio de baja calidad a solo sesenta minutos cada noche.

Hábito: leer algo en la cama todas las noches.

Hábito: asistir a un evento cultural cada semana.

Cada uno de estos hábitos describe una norma conductual continuada. No se centran en objetivos concretos, sino que están concebidos para mantener un compromiso de fondo con la práctica regular de ocio de calidad en la vida del planificador.

El límite entre los hábitos y los objetivos es poroso. En los ejemplos anteriores, nuestro planificador hipotético podría haber añadido «ensayar con la guitarra dos veces a la semana» a su hábito en lugar de incluir su objetivo en torno a los Beatles. Del mismo modo, podría haber transformado su «leer todas las noches» en un objetivo acerca de leer una serie de libros concretos durante la temporada, un objetivo que le hubiera exigido leer a diario para poder cumplirlo.

Esta porosidad es inevitable y no debería preocuparnos. Un buen plan estacional contará con una pequeña cantidad de objetivos motivadores e interesantes, junto a un pequeño número de hábitos asequibles diseñados para garantizar una pátina regular de calidad. Lo importante no es tanto a cuál de estas dos categorías asignas las ideas específicas de ocio, sino que te asegures de que son razonables y equilibradas para la estación que

tienes por delante.

El plan de ocio semanal

Al principio de cada semana, reserva algo de tiempo para repasar el plan de ocio estacional en curso. Una vez hayas procesado esa información, prepara un plan que determine cómo encajarás las actividades de ocio en la organización de la semana. Decide qué acciones específicas emprenderás en relación con cada uno de los objetivos estacionales y (esto es crucial) programa exactamente cuándo las llevarás a cabo.

Retomemos el ejemplo anterior acerca del objetivo de aprender a tocar con la guitarra canciones de los Beatles. El plan de ocio semanal determinará cómo encajas esa actividad en tu horario. Imaginemos que nuestro planificador hipotético va al gimnasio de 7.30 a 8.30 de la mañana antes de ir al trabajo los lunes, miércoles y viernes. Podría decidir que usará esta misma franja horaria para tocar la guitarra los martes y los jueves. Sin embargo, puede suceder que una semana tenga reuniones de trabajo a primera hora que le impidan aprovechar esos momentos. Entonces, podría buscar algún hueco libre por las tardes.

Si ya estás acostumbrado a crear planes detallados para tu semana (algo que te recomiendo encarecidamente), bastará con que incluyas el plan de ocio semanal en el sistema de planificación que ya estés utilizando. Cuanto más integres estos planes de ocio como parte de tu programación habitual en lugar de verlos como una tarea distinta y opcional, mayores serán las probabilidades de que los lleves a cabo.

Para concluir, cuando hayas terminado de confeccionar el horario, invierte algo de tiempo en repasarlo y recordar los hábitos que has incluido en el plan estacional. Así, evitarás la posibilidad de que se te olviden durante la semana que empieza. También te puede resultar útil reflexionar brevemente sobre cómo ha sido la experiencia

en relación con cada uno de los hábitos durante la semana que acaba de finalizar. Hay personas a quienes les gusta llevar un registro sencillo a lo largo de la semana para determinar con cuánta frecuencia han cumplido las normas que plantean los hábitos y que luego repasan al final de la semana. El objetivo es doble. Por un lado, saber que pronto revisarás cómo lo has hecho aumenta las probabilidades de que mantengas el compromiso con los hábitos. Por otro lado, la reflexión permite identificar posibles problemas que hay que resolver. Si te das cuenta de que hay un hábito concreto que no cumples una semana tras otra, por mucho esfuerzo que inviertas en ello, es muy posible que lo que te impide cumplirlo sea un problema con el hábito en sí.

■ ■ ■

Es posible que te preocupe que pensar de un modo más sistemático acerca de tu tiempo de ocio te robe la espontaneidad y la relajación que anhelas durante el tiempo que te queda libre después de haber satisfecho las obligaciones profesionales y familiares. Espero convencerte de que se trata de una preocupación exagerada. El proceso de planificación semanal no necesita más que unos minutos y programar por adelantado las actividades de ocio de alta calidad apenas afecta a la espontaneidad de tu tiempo libre.

Además, me he dado cuenta de que cuando las personas empiezan a gestionar su tiempo libre con mayor intencionalidad, tienden a encontrar más espacios de ocio en su vida. Por ejemplo, el ritual de la planificación semanal puede hacer que te esfuerces más en encontrar tiempo libre. Si ves que el jueves no tienes demasiadas cosas que hacer, es posible que decidas salir del trabajo a las 15.30 para ir a caminar por la montaña antes de cenar. Estas oportunidades forzadas son mucho más escasas si no planificamos con antelación. En otras palabras, ser más sistemático en relación con tu tiempo libre puede aumentar significativamente la relajación de que disfrutas a lo largo

de la semana.

Para terminar, y para justificar esta estrategia de planificación, querría volver a destacar el argumento fundamental que he presentado durante todo el capítulo: no hacer nada está sobrevalorado. En medio de un ajetreado día de trabajo después de una mañana especialmente complicada con los niños, la idea de no tener nada que hacer puede resultar de lo más tentadora: un montón de tiempo libre, sin expectativas y sin nada que hacer más allá de lo que nos pueda llamar la atención en cada momento. Estas sesiones de descompresión tienen su lugar, pero ofrecen recompensas pobres, porque tienden a llenarse con actividades de poca calidad, como navegar por el teléfono sin ton ni son o dedicar sesiones maratonianas a ver la televisión. Por los muchos motivos que hemos expuesto en las páginas anteriores, invertir energía en algo que resulta más difícil pero que merece la pena casi siempre ofrece recompensas muy superiores.

Capítulo 7

ÚNETE A LA RESISTENCIA de la atención

DAVID Y GOLIAT 2.0

En junio de 2017, Facebook lanzó un blog titulado «Hard Questions» (Preguntas difíciles). El anuncio del lanzamiento, escrito por el vicepresidente de políticas públicas y de comunicaciones, admitía que, a medida que «la tecnología digital transforma la manera como vivimos, se nos van presentando preguntas difíciles».[1] Explicó que el blog era una oportunidad para que Facebook pudiera responder a esas preguntas.

En el periodo entre ese anuncio inicial y el invierno de 2018, Facebook publicó quince artículos acerca de temas diversos. En junio abordaron cómo identificar el discurso de odio en una comunidad global. En septiembre y en octubre hablaron de los anuncios del Facebook ruso que acabaron influyendo en las elecciones presidenciales de Estados Unidos de 2016. En diciembre, intentaron calmar el miedo generalizado acerca de la tecnología de reconocimiento facial, que Facebook usa para, por ejemplo, el etiquetado automático de las fotografías. «En ocasiones, la sociedad se alegra de los beneficios que ofrece una innovación nueva, pero al mismo tiempo tiene dificultades para extraer todo su potencial»,[2] escribieron antes de añadir, como ejemplo, que en 1888 hubo quien manifestó su aprensión por las cámaras de fotos Kodak.

En aquella época celebré (aunque sin mucho entusiasmo) que Facebook se mostrara más abierto acerca de lo que pensaba sobre esos temas, pero, en términos generales, el ejercicio de comunicación corporativa no me

interesó demasiado. O, mejor dicho, no me interesó demasiado hasta que publicaron un artículo sobre un tema más importante: «¿Pasar tiempo en las redes sociales es perjudicial?». El artículo, escrito por David Ginsberg y Moira Burke, dos investigadores de Facebook que ya hemos mencionado brevemente en un capítulo anterior cuando hablábamos de lo que la ciencia dice acerca de los beneficios y los inconvenientes de las redes sociales, empieza con la observación de que «muchas personas inteligentes están estudiando distintos aspectos de este tema tan importante».[3] Aprovechando esta realidad, los autores exploran la literatura académica para determinar con más claridad cuáles son las maneras «buenas» y «malas» de usar las redes sociales y concluyen: «Según la investigación, la realidad es que todo depende de cómo se use la tecnología».[4]

Tal y como explicaré, este artículo supuso un cambio radical en cómo Facebook hablaba de sí mismo, un cambio que podría ser un craso error para el gigante de las redes sociales y que, quizá, podría incluso marcar el principio del fin de su omnipresencia cultural actual. Aún más importante: demostraré que, sin haberlo querido, revela una estrategia efectiva para proteger la autonomía personal en un momento en el que múltiples fuerzas digitales quieren mermarla.

Para entender a qué me refiero cuando hablo del craso error de Facebook, antes debemos dar un paso atrás y entender la economía de la atención en la que opera este servicio. Es importante que sepamos que el término «economía de la atención» describe el sector empresarial que gana dinero atrayendo la atención de los consumidores para empaquetarla y vendérsela a los publicistas.[5] No es en absoluto una idea nueva. Tim Wu, profesor de derecho de la Universidad de Columbia y académico de la tecnología (escribió un libro sobre este tema, *The Attention Merchants*),

fecha el origen de este modelo económico en 1830, cuando el editor de periódicos Benjamin Day lanzó el *New York Sun*, el primer periódico a un centavo.[6]

Hasta ese momento, los editores habían considerado que los lectores eran sus clientes, por lo que su objetivo era ofrecer un producto de alta calidad que los convenciera para pagar por leerlo. La innovación de Day consistió en darse cuenta de que sus lectores podían convertirse en su producto y los anunciantes, en sus clientes. Su objetivo pasó a ser vender a sus anunciantes tantos minutos de la atención de sus lectores como le fuera posible. Para ello, bajó el precio del *Sun* a un centavo y priorizó los artículos con los temas que interesaban a las masas. «Fue la primera persona a quien se le ocurrió la idea de reunir a un grupo de personas, pero no porque estuviera interesado en su dinero, sino porque podía vendérselas a quien quisiera su atención»,[7] explicó Wu durante una conferencia.

El modelo de negocio caló y dio lugar a la guerra de tabloides del siglo XIX. Luego lo adoptaron las industrias de la radio y la televisión del siglo XX, que lo llevaron a extremos, ya que estos medios de comunicación se habían diseñado para reunir a grupos de personas de un tamaño sin precedentes.

Por lo tanto, no es de extrañar que cuando el acceso a internet se generalizó en la década de 1990, hubiera carreras para determinar cómo se podía adaptar el modelo al mundo virtual. Los primeros intentos no tuvieron demasiado éxito (recuerda los anuncios emergentes). A mediados de la década de 2000, Google salió a bolsa con un modesto valor de 23.000 millones de dólares. En aquella época, la empresa de internet más cara era eBay,[8] que ganaba dinero con las comisiones y que solo valía el doble que Google. Facebook existía, pero aún se llamaba thefacebook.com y estaba limitado a estudiantes universitarios.

Una década después, todo ha cambiado. En la semana durante la que escribo estas palabras, Google es la segunda empresa más valiosa de Estados Unidos,[9] con una

capitalización de mercado de más de 800.000 millones de dólares Facebook, que tenía menos de un millón de usuarios hace diez años, ahora posee más de 2.000 millones y es la quinta compañía más valiosa de Estados Unidos, con una capitalización de mercado de más de 500.000 millones de dólares. Como comparación, ExxonMobil vale unos 370.000 millones de dólares. La extracción de minutos de miradas, el recurso clave de empresas como Google o Facebook, es ahora mucho más lucrativa que la extracción de petróleo.

Basta con mirar la empresa más grande del país para entender este cambio radical: Apple. El iPhone y las imitaciones que aparecieron inmediatamente después permitieron que la economía de la atención abandonara su posición como un sector económico rentable pero relativamente limitado para convertirse en la fuerza más potente de nuestra economía. La clave de este cambio fue la capacidad de los *smartphones* para ofrecer publicidad a los usuarios a todas las horas del día, además de ayudar a los servicios a recabar datos de esos mismos usuarios para dirigir la publicidad con una precisión sin precedentes. Resultó que había vastas reservas de atención humana que las herramientas tradicionales como los periódicos, las revistas, los programas de televisión y los carteles publicitarios no habían sabido explotar hasta entonces. El *smartphone* ayudó a empresas como Google y Facebook a irrumpir en los reductos de atención no perturbada y empezar a saquearlos (generando colosales fortunas nuevas por el camino).

Averiguar cómo transformar los *smartphones* en carteles publicitarios omnipresentes no fue una tarea sencilla. Tal y como he mencionado en el primer capítulo, la motivación original para el desarrollo del iPhone fue evitar que la gente tuviera que llevar un iPod y un móvil en el bolsillo. Para construir un sector económico nuevo sobre ese dispositivo había que convencer a la gente de que empezara a mirar el móvil... y mucho. Esta directiva llevó a empresas como Facebook a desarrollar el campo de la ingeniería de la

atención, con el objetivo de averiguar cómo explotar las vulnerabilidades psicológicas de las personas y conseguir que los usuarios pasaran mucho más tiempo usando sus servicios de lo que en realidad querían. En la actualidad, el usuario promedio pasa unos cincuenta minutos diarios mirando únicamente productos asociados a Facebook.[10] Si añadimos el resto de las redes sociales y de sitios web populares, la cifra aumenta de manera significativa. Este uso compulsivo no es accidental, sino uno de los elementos fundamentales del manual de la economía de la atención digital.

Sin embargo, para mantener este tipo de uso compulsivo, es vital que la gente no piense demasiado críticamente acerca de cómo usa el teléfono. Para evitarlo, durante los últimos años Facebook se ha empezado a presentar como una tecnología básica, como la electricidad o la telefonía móvil, algo que todo el mundo debe usar porque de lo contrario sería un bicho raro. Este estatus de omnipresencia cultural es ideal para Facebook, porque presiona a los usuarios a seguir usándolo sin tener que venderles ningún beneficio concreto.* Este ambiente vago anima a la gente a registrarse en el servicio sin ningún propósito concreto en mente, lo que, evidentemente, la convierte en un objetivo más fácil para las ingeniosas artimañas y estrategias de los ingenieros de la atención, que consiguen así las asombrosas cantidades de tiempos de uso que Facebook necesita para mantener su igualmente asombrosa valoración de 500.000 millones de dólares.

Lo que me hace pensar en el craso error de Facebook. El motivo por el que el artículo de Ginsberg y Burke debería preocupar a sus jefes es que desmonta el mito de Facebook como tecnología base que todo el mundo debería «usar» en el sentido más genérico de la palabra. Como el artículo evalúa una a una las distintas maneras en que se puede usar Facebook e identifica las que parecen ser más positivas que otras, Ginsberg y Burke están animando a la población a pensar con mente crítica acerca de qué quieren obtener exactamente de este servicio.

Esta mentalidad podría resultar desastrosa para la empresa. Para entender por qué, prueba el experimento siguiente. Asumiendo que uses Facebook, haz una lista con las cosas más importantes que te ofrece y las actividades concretas que realmente echarías de menos si dejaras de usar el servicio por completo. Ahora imagina que Facebook empezara a cobrar por minuto. ¿Cuánto tiempo necesitarías pasar de verdad a la semana para mantener tus actividades de Facebook más importantes? La mayoría de las personas descubren que es sorprendentemente poco; a veces, en torno a veinte o treinta minutos semanales.

Sin embargo, el usuario promedio pasa unos trescientos cincuenta minutos semanales usando los servicios de la empresa (si cogemos los cincuenta minutos diarios que he mencionado antes y los multiplicamos por los siete días de la semana). Esto significa que, si fueras cuidadoso, usarías estos servicios entre once y diecisiete veces menos que la media. Si todos empezáramos a pensar en términos igualmente utilitarios (los términos que promueven Ginsberg y Burke), la cantidad de minutos de atención que Facebook podría vender a sus anunciantes caería en más de un orden de magnitud, lo que supondría un golpe durísimo para su cuenta de resultados. Los inversores se rebelarían (durante los últimos años, incluso una reducción de un dígito en los resultados trimestrales de Facebook ha desatado la inquietud en Wall Street) y es muy probable que la empresa no pudiera sobrevivir ni remotamente en la forma que la conocemos hoy. El uso crítico es un problema crítico para la economía de la atención digital.

Entender la fragilidad de la economía de la atención sobre la que se alzan empresas como Facebook nos ayuda a descubrir una estrategia importante para el éxito en la adopción del minimalismo digital. El artículo de Ginsberg y Burke destaca dos maneras radicalmente distintas de pensar acerca de cómo usar un servicio como Facebook. Las

grandes empresas quieren que el «uso» sea una condición binaria: o bien usas su tecnología básica o bien eres un bicho raro. Por el contrario, el tipo de «uso» que tal vez teman más estas mismas empresas sea el definido por Ginsberg y Burke, que conciben estos servicios como una oferta variada de productos gratuitos que puedes seleccionar cuidadosamente para usarlos de un modo que optimice el valor que recibes.

Este segundo tipo de «uso» es minimalismo digital en estado puro, pero también es muy difícil de poner en práctica. Uno de los motivos por los que he mencionado explícitamente el dinero que mueve la economía de la atención digital es que quiero insistir en la colosal cantidad de recursos que estas empresas pueden llegar a usar para alejarte del uso dirigido que plantean Ginsberg y Burke y empujarte hacia el uso más abierto del que depende su modelo de negocio.

El desequilibrio de esta batalla es uno de los principales motivos por los que nunca he coqueteado con estos servicios. Usando una frase del escritor del *New Yorker* George Packer, «[Twitter] me asusta, no porque me sienta moralmente superior a él, sino porque creo que no sería capaz de gestionarlo. Creo que se me olvidaría darle de comer a mi hijo».[11] Sin embargo, si has de usar estos servicios y esperas hacerlo sin renunciar a la autonomía sobre tu tiempo y tu atención, es crucial que entiendas que no se trata de una decisión trivial. Muy al contrario, estás a punto de librar una batalla a lo David y Goliat contra instituciones que son tremendamente ricas y que están absolutamente decididas a usar esa riqueza para impedir que puedas ganar.

Dicho de otro modo, abordar los servicios de la economía de la atención con la intencionalidad que proponen Ginsberg y Burke no es una mera cuestión de ajustar tus hábitos digitales, sino que se parece más a un valiente acto de resistencia. Por suerte, si emprendes este camino no estarás solo. Mi investigación sobre el minimalismo digital ha revelado la existencia de un

movimiento informal de resistencia de la atención, compuesto por personas que combinan herramientas tecnológicas con procedimientos operativos disciplinados que les permiten realizar incursiones quirúrgicas en los servicios de la economía de la atención: entran, obtienen lo que necesitan y huyen antes de que las trampas preparadas por estas empresas se hayan podido cerrar sobre ellas.

En el resto de este capítulo, dedicado íntegramente a consejos concretos, te presentaré las estrategias que ha desarrollado este movimiento de resistencia. Cada una de las prácticas que siguen se centra en una categoría distinta de esas estrategias y todas han demostrado su eficacia a la hora de bloquear los esfuerzos constantes por capturar tu atención.

Posiblemente, lo más importante de estas prácticas no sean tanto sus detalles como la mentalidad que configuran. Si tu minimalismo digital personal requiere que uses tecnologías como las redes sociales o sitios web de noticias, es importante que lo hagas con una actitud antagonista de suma cero. Tú quieres algo valioso de esas redes y ellas quieren arrebatarte la autonomía. Para salir victorioso de esta batalla necesitarás preparación y el compromiso inamovible de evitar la explotación.

Vive la résistance!

PRÁCTICA: ELIMINA LAS REDES SOCIALES DEL MÓVIL

En torno a 2012 sucedió algo gordo en Facebook. En marzo de ese año empezaron a mostrar por primera vez anuncios en la versión móvil de su servicio. En octubre, el catorce por ciento de los ingresos publicitarios de la empresa procedían de los anuncios en el móvil,[12] que resultaron ser un elemento pequeño, pero lucrativo, del creciente imperio de Mark Zuckerberg. Y entonces despegó. En la primavera de 2014, Facebook informó de que el sesenta y dos por ciento de sus ingresos procedían de la aplicación móvil,[13] lo que llevó al sitio web dedicado a la tecnología *The Verge*

a afirmar que «Facebook es ya una empresa móvil». Esta afirmación sigue siendo correcta hoy en día: en 2017, los ingresos por la publicidad móvil supusieron el ochenta y ocho por ciento de los beneficios de la empresa.[14] Y siguen subiendo.

Estas estadísticas de Facebook destacan una tendencia que es cierta en el mundo de las redes sociales en general: los móviles pagan las facturas.[15] Esta realidad tiene implicaciones muy importantes para la resistencia de la atención. Nos hace ver que las versiones para móvil de estos servicios son mucho más capaces de secuestrar nuestra atención que las versiones a las que accedemos mediante el explorador del portátil o del ordenador. En parte, esta diferencia se debe a la omnipresencia de los móviles: como siempre los llevamos encima, cualquier ocasión se convierte en una oportunidad para echar un vistazo a las últimas noticias. Antes de la revolución móvil, los servicios como Facebook solo podían monetizar la atención durante los periodos en los que estábamos sentados frente al ordenador.

Sin embargo, hay también en juego otro bucle de retroalimentación más siniestro. A medida que cada vez más personas empezaron a acceder a las redes sociales a través del móvil, los ingenieros de la atención empezaron a invertir cada vez más recursos en conseguir que las aplicaciones te enganchen cada vez más. Tal y como hemos explicado en la primera parte de este libro, algunas de las trampas atencionales más ingeniosas que han desarrollado los ingenieros (incluyendo la acción semejante a la de accionar la manivela de una máquina tragaperras que es actualizar continuamente las noticias o las notificaciones con alarma) son «innovaciones» exclusivas para móvil.

Si reunimos todas estas pruebas, vemos que apuntan a una conclusión evidente: si tienes que usar las redes sociales, mantente alejado de las versiones móviles de estos servicios, porque suponen un riesgo significativamente mayor para tu tiempo y para tu atención. En otras palabras, esta práctica te sugiere que desinstales todas las

aplicaciones de redes sociales de tu teléfono. No tienes que renunciar a los servicios. Sencillamente, tienes que dejar de usarlos sobre la marcha.

Esta estrategia es minimalismo digital en estado puro. Si eliminas la posibilidad de acceder a las redes sociales en cualquier momento, reduces su capacidad para convertirse en muletas con las que te distraes de vacíos mayores en tu vida. Al mismo tiempo, no es que estés abandonando esos servicios. Como te permites acceso (si bien algo menos cómodo) mediante un explorador, conservas la capacidad de usar las características concretas que hayas identificado como importantes para ti, pero con tus condiciones.

Empecé a ofrecer informalmente este consejo poco después de la publicación de mi último libro, *Deep Work*, a principios de 2016. En esa época, muchos lectores expresaron su preocupación por mi sugerencia minimalista de que abandonaran las redes sociales que no ofrecieran más ventajas que inconvenientes. Por lo tanto, empecé a sugerir que dieran el primer paso de desinstalar las aplicaciones de los dispositivos móviles. El *feedback* que empecé a recibir a partir de ese momento me sorprendió por dos motivos. El primero fue que un porcentaje nada desdeñable de las personas que habían borrado las aplicaciones del teléfono descubrieron que, sin darse cuenta, habían dejado de usar los servicios por completo. Incluso la mínima barrera de tener que iniciar sesión en un ordenador bastaba para que decidieran no hacer el esfuerzo (lo que, para su sorpresa, reveló que los servicios que hasta hacía poco les parecían indispensables solo les habían proporcionado una distracción cómoda).

Lo segundo que me sorprendió fue que las personas que sí habían seguido usando las redes sociales en sus ordenadores vieron cómo cambiaba su relación con ellas. Empezaron a entrar con objetivos específicos y de alto valor y, aun así, lo hacían solo de vez en cuando. Por ejemplo, el

uso de Facebook cayó a una o dos comprobaciones semanales para muchos de los lectores que desinstalaron la aplicación del móvil. La red social se convirtió en una más de entre varias herramientas que usaban ocasionalmente y dejó de suponer una fuga constante de su atención.

Por todo ello, es muy posible que este consejo asuste a las empresas dedicadas a las redes sociales. No se cansan de hablar de lo importantes que son los servicios que ofrecen o de todo lo bueno que han aportado a la sociedad. Sin embargo, no quieren que te des cuenta jamás de que la única buena razón real para acceder a esos servicios desde el móvil es que empresas como Facebook se aseguran así de seguir disfrutando de un crecimiento trimestral continuado.

PRÁCTICA: TRANSFORMA TUS DISPOSITIVOS EN ORDENADORES MONOFUNCIONALES

En 2008, Fred Stutzman era un doctorando de la Universidad de Carolina del Norte y trabajaba en una tesis doctoral acerca de la función que algunas herramientas nuevas como las redes sociales podían desempeñar a la hora de facilitar transiciones vitales, como el inicio de los estudios universitarios. Quizá irónicamente, dado el tema de su investigación, Stutzman tenía dificultades para avanzar con su trabajo debido a que su portátil, con conexión a internet, le ofrecía demasiadas distracciones atractivas. Lo solucionó empezando a escribir en una cafetería cercana. El plan funcionó muy bien hasta que el edificio adyacente a la cafetería instaló wi-fi. Frustrado por su incapacidad para escapar de las atracciones de internet, Stutzman desarrolló su propia herramienta para bloquear las conexiones a red del portátil durante periodos de tiempo determinados. Tuvo el acierto de llamar Freedom (Libertad) a la aplicación.[16]

Colgó la herramienta en internet, donde pronto reunió a un grupo de seguidores fervientes. Stutzman se dio cuenta de que había dado con algo interesante y abandonó su

carrera académica para dedicarse por completo a la programación. Durante los años siguientes, la herramienta ganó en sofisticación. En lugar de servir únicamente para bloquear internet, ahora permite bloquear listas personalizadas de sitios web y aplicaciones distractoras y establecer horarios regulares que activan de manera automática el bloqueo. Además, funciona con todos los dispositivos y basta un clic en el panel de control de Freedom para activar el bloqueo en todos los ordenadores, teléfonos y tabletas.

En la actualidad, la herramienta cuenta con más de 500.000 usuarios como, por ejemplo, la novelista Zadie Smith, que incluyó específicamente a Freedom en los agradecimientos de su aclamado éxito de ventas en 2012 *NW*, por haberla ayudado a «crear el tiempo»[17] necesario para terminar el manuscrito. Smith no está sola. La investigación interna de Freedom revela que sus usuarios ganan un promedio de dos horas y media diarias de tiempo productivo.

A pesar de la efectividad de Freedom (y de otras herramientas de bloqueo, como SelfControl), se suele malinterpretar su función como mediadora de la relación entre las personas y los ordenadores. Fíjate, por ejemplo, en la siguiente cita extraída de un perfil de Stutzman publicado en *Science*: «Hay una ironía aún más profunda, además de cierto elemento retro, en la idea de coger una potente máquina de productividad, como son los ordenadores portátiles modernos, y bloquear algunas de sus funciones principales con el objetivo de, precisamente, aumentar la productividad».[18]

La idea de que bloquear temporalmente algunas de las características de un ordenador multifunción reduce su potencial es habitual entre los escépticos de herramientas como Freedom. También es errónea: representa la confusión entre informática y productividad que beneficia a los grandes conglomerados de la economía de la atención mucho más que a los usuarios individuales a los que explotan.

Recurriré a la historia para justificar mi afirmación anterior. Antes de la llegada de las computadoras electrónicas ya había máquinas electromecánicas que llevaban a cabo tareas útiles. Por ejemplo, muchos olvidan que IBM vendía máquinas tabuladoras a la Oficina del censo de Estados Unidos ya en la década de 1890.[19] Las computadoras se convirtieron en una revolución debido, en parte, a que eran multifuncionales: se podía programar la misma máquina para que llevara a cabo múltiples tareas distintas. Esto supuso una gran mejora respecto a tener que construir una máquina distinta para cada aplicación computacional y este es el motivo por el que la tecnología computacional acabó transformando la economía del siglo XX.

La revolución del ordenador personal iniciada en la década de 1980 trasladó este mensaje de productividad multifuncional a las personas. Por ejemplo, uno de los primeros anuncios en prensa del Apple II narra la historia del propietario de una tienda en California que usa su ordenador durante la semana para llevar el registro de las ventas y que, el fin de semana, se lo lleva a casa para gestionar las finanzas domésticas junto a su mujer.[20] La idea de que una sola máquina podía llevar a cabo muchas tareas distintas era uno de los principales argumentos de venta.

Es precisamente esta mentalidad, la de que «uso general» equivale a «productividad», la que consigue que las personas miren con escepticismo herramientas como Freedom, que eliminan opciones de la experiencia informática. El problema de esta mentalidad es que desdibuja la función del tiempo en este tipo de productividad. Lo que hace tan poderosa a la informática multifuncional es que elimina la necesidad de disponer de distintos aparatos para distintas funciones, no que permita hacer múltiples cosas simultáneamente. El propietario de la tienda de California del anuncio que hemos comentado

antes usaba el ordenador para los gráficos de ventas durante la semana y para cuadrar las finanzas domésticas el fin de semana. No intentaba hacer las dos cosas a la vez.

Hasta hace poco en la historia de la computación electrónica, esta puntualización resultaba innecesaria, porque los ordenadores personales solo podían ejecutar un programa orientado al usuario a la vez. Además, cambiar de una aplicación a otra requería mucho esfuerzo del usuario, que con frecuencia tenía que recurrir a disquetes y a comandos arcanos. Ahora, todo es distinto. Tal y como descubrió Stutzman mientras intentaba redactar su tesis doctoral, basta con un clic para pasar del procesador de textos al navegador de internet. Y tal y como hemos aprendido muchos otros, el cambio rápido entre distintas aplicaciones tiende a reducir la productividad de la interacción humano-ordenador en términos de la calidad y la cantidad de lo que se produce.

Si tenemos esto en cuenta, ya no hay nada profundamente irónico en «la idea de coger una potente máquina de productividad, como son los ordenadores portátiles modernos, y bloquear algunas de sus funciones principales con el objetivo de, precisamente, aumentar la productividad». Por el contrario, resulta de lo más natural una vez tomamos conciencia de que el poder de un ordenador multifuncional reside en la cantidad total de cosas que permite hacer al usuario, no en la cantidad total de cosas que permite hacer al usuario de manera simultánea.

Ya he sugerido antes que la economía de la atención es una de las principales beneficiarias de la reticencia a bloquear funciones del ordenador. Cuando nos permitimos acceder en cualquier momento a todo lo que nos puede ofrecer nuestro ordenador multifuncional, la lista incluye necesariamente aplicaciones y sitios web diseñados para secuestrar nuestra atención.

Por lo tanto, si quieres unirte a la resistencia de la atención, una de las cosas más importantes que puedes hacer es seguir el ejemplo de Fred Stutzman y transformar

tus dispositivos (ordenadores portátiles, tabletas, móviles) en ordenadores que son multifuncionales a lo largo del tiempo, pero especializados, o monofuncionales, en cada momento dado. Esta práctica te sugiere que uses herramientas como Freedom para controlar de manera activa cuánto tiempo te permites acceder a cualquier sitio web o aplicación de una empresa que se beneficie de tu atención. No me refiero a bloquear ocasionalmente algunos sitios cuando trabajes en un proyecto especialmente complicado. Lo que te pido es que consideres que estos servicios están bloqueados por defecto y que solo puedes acceder a ellos en determinados momentos marcados por un horario intencional.

Por ejemplo, si no necesitas las redes sociales para trabajar, puedes instaurar un horario que bloquee completamente esos sitios web y esas aplicaciones a excepción de unas cuantas horas por la noche. Si necesitas una red social concreta para trabajar (Twitter, por ejemplo), puedes reservar unas cuantas franjas horarias al día en las que podrás consultarlo, mientras que permanecerá bloqueado el resto del tiempo. Si hay sitios de info-ocio que te llaman la atención (en mi caso, por ejemplo, las noticias relacionadas con el béisbol durante los Washington Nationals pueden resultar irresistibles), sigue el hábito de bloquearlos por defecto a excepción de unas ventanas temporales específicas.

A primera vista, esta práctica de bloqueo por defecto puede parecer excesivamente agresiva, pero, en realidad, lo que hace es acercarte al ideal de computación multifuncional, mucho más compatible con los sistemas de atención humanos. Al igual que el resto de los consejos de este capítulo sobre la resistencia de la atención, el bloqueo por defecto no te exige que te abstengas completamente de los frutos de la economía de la atención digital, pero sí te obliga a abordarlos con más intención. Es una manera distinta de pensar acerca de la relación que mantienes con el ordenador, una manera que cada vez resulta más necesaria para seguir siendo un minimalista en la era de

distracción actual.

PRÁCTICA: USA LAS REDES SOCIALES COMO UN PROFESIONAL

Jennifer Grygiel es una profesional de las redes sociales. No me refiero a que se le den bien las redes sociales, sino a que Jennifer se gana la vida gracias a su conocimiento experto de cómo extraer el máximo valor de estas herramientas.

Durante el auge de la revolución web 2.0, Jennifer fue la directora de negocios sociales y de medios emergentes de State Street, una empresa de servicios financieros globales con sede en Boston. Jennifer ayudó a la empresa a construir una red social interna que permitió a empleados de todo el mundo colaborar de un modo más eficiente y fundó el programa de escucha social de State Street, que permitía a la empresa controlar con mayor precisión las referencias a «State Street» entre todo el ruido de las típicas conversaciones en las redes sociales (Jennifer me explicó que esta tarea resulta especialmente complicada cuando el nombre de tu empresa aparece en miles de señales de tráfico en todo el país).

De State Street, Jennifer pasó al mundo académico y fue profesora asociada de comunicación, especializada en redes sociales, en la prestigiosa S. I. Newhouse School of Public Communications de la Universidad de Siracusa. Ahora, Jennifer enseña a una nueva generación de profesionales cómo maximizar su poder en las redes sociales.

Dada su trayectoria profesional, es posible que hayas adivinado que Jennifer pasa bastante tiempo en las redes sociales. Sin embargo, lo que verdaderamente me interesa no es la cantidad de horas que les dedica sino cómo las usa. Si le preguntaras acerca de esos hábitos, tal y como hice yo durante la investigación para este capítulo, descubrirías que los profesionales de las redes sociales como Jennifer abordan estas herramientas de un modo muy distinto al

usuario promedio. Quieren extraer un gran valor para sus vidas profesionales y (en menor medida) personales, al tiempo que evitan la mayoría de las distracciones de bajo valor que estos servicios despliegan para inducir conductas compulsivas. En otras palabras, su profesionalismo disciplinado es un gran ejemplo para todo minimalista digital que aspire a unirse a la resistencia de la atención.

Teniendo esto en cuenta, el resto de esta práctica describe cómo se relaciona Jennifer con las redes sociales. Aunque no tienes que imitar exactamente esta combinación de estrategias, la práctica te pide que pienses en la posibilidad de aplicar un nivel similar de intencionalidad y de estructura a tu propia relación con estos servicios.

Es posible que la manera más fácil de resumir los hábitos de Jennifer Grygiel en relación con las redes sociales sea explicar lo que no hace. Para empezar, no considera que las redes sociales sean una fuente especialmente buena de ocio. «Si [miras mi cronología de Twitter], no encontrarás muchas cuentas con memes con perros... Ya recibo suficientes memes con perros sin necesidad de seguir esas cuentas.»[21]

Jennifer usa Instagram para seguir las cuentas de un pequeño número de comunidades asociadas a sus intereses, un foco de atención muy estrecho que le permite ponerse al día de las publicaciones recientes en tan solo unos minutos. Sin embargo, desconfía de la cada vez más popular función de Stories de Instagram, que permite retransmitir momentos de tu vida. Jennifer lo describe como «telerrealidad protagonizada por tus amigos». Esta función se introdujo para aumentar la cantidad de contenido que generan los usuarios y, por lo tanto, el tiempo que pasan consumiendo contenido. Jennifer no ha picado: «No sé si esta [característica] ofrece demasiado valor añadido».

Jennifer también dedica a Facebook significativamente menos tiempo que el usuario promedio gracias a la

aplicación de una norma muy sencilla en relación con este servicio: es solo para los amigos íntimos y familiares, y para conectar, muy ocasionalmente, con algún *influencer*. «Durante los primeros años, aceptaba todas las solicitudes de amistad, pero no creo que debamos estar conectados con tanta gente con tanta frecuencia», explica.

Ahora, intenta mantener la interacción* con un número de amigos por debajo de ciento cincuenta, el número de Dunbar: se trata de un límite teórico de la cantidad de personas con las que un ser humano se puede relacionar plenamente en sus círculos sociales. En general, Jennifer no usa Facebook para relacionarse con compañeros de profesión: «Si necesito hablar con un colega, voy a su despacho o hablo un rato con él o ella después del trabajo». Además, Jennifer cree que no es la plataforma adecuada para mantenerse al día de las noticias (pronto te explicaré sus preferencias al respecto) ni para debatir, porque «el tema de los modales en esa plataforma se ha complicado mucho».

Jennifer se conecta a Facebook aproximadamente una vez cada cuatro días para ver qué hacen sus amigos y familiares. Y punto. El usuario promedio pasa unos treinta y cinco minutos diarios usando las funciones principales de Facebook (una cantidad que asciende a los cincuenta minutos cuando se incluyen el resto de los servicios de redes sociales propiedad de Facebook). Jennifer suele pasar menos de una hora semanal en el servicio. Comprobar qué está pasando en tus círculos sociales íntimos es una característica útil, pero no exige una gran cantidad de tiempo (una realidad que Facebook espera que pases por alto).

Twitter es la plataforma a la que Jennifer dedica la mayoría del tiempo invertido en redes sociales, porque cree que, en este momento, es el servicio más importante para los profesionales. Basa su afirmación en que muchas personas importantes de la mayoría de los ámbitos tuitean. Al conectar con esta sabiduría colectiva, puedes mantenerte al día de las últimas noticias y de las ideas más novedosas.

Twitter también nos expone a personas que podrían ser una adición valiosa para nuestra red profesional. (En varias ocasiones a lo largo de su carrera, Jennifer ha contactado por correo electrónico con personas a las que ha descubierto en las redes sociales y que la han ayudado.*)

Gracias a su experiencia desarrollando programas corporativos de escucha social, Jennifer es consciente de lo abrumadoramente ruidosas que resultan la mayoría de las redes sociales y del cuidado y la disciplina necesarios si uno quiere detectar señales útiles entre tanto ruido. Por eso, Jennifer tiene dos cuentas independientes en Twitter: una para sus intereses académicos y otra para sus intereses musicales (tocó en un grupo durante años). Invierte un esfuerzo importante, tanto en la una como en la otra, a la hora de decidir a quién sigue y se centra en pensadores de alta calidad, o *influencers* similares, en el área de interés. Por ejemplo, en su cuenta académica sigue a una selecta lista de periodistas, tecnólogos, académicos y políticos.

Jennifer usa Twitter como un radar de detección temprana de noticias o ideas de tendencia. Esto es especialmente importante para su trabajo, porque le suelen pedir su opinión ante las últimas noticias de su área de experiencia. Cuando algo llama la atención de Jennifer en la cronología de una red social, lo aísla e investiga en profundidad. En algunos casos, usa una herramienta llamada TweetDeck, que le permite llevar a cabo búsquedas sofisticadas para entender mejor las tendencias de Twitter. Una de las funciones de búsqueda importantes que ofrece esta herramienta es el filtro de interacción. Jennifer lo explica así:

> Puedo hacer una búsqueda en relación con un tema concreto, por ejemplo Black Lives Matter y, entonces, fijar un umbral en TweetDeck que me permita atender a este tema, pero ver únicamente tuits con un mínimo de 50 «Me gusta» o retuits. También puedo refinar el filtro y decir que solo quiero ver las cuentas verificadas.

El filtro de interacción es solo uno de los tipos de

búsqueda avanzada que ofrece TweetDeck y esta no es más que una de las muchas herramientas que permiten estos filtros más refinados (por eso, las grandes empresas usan caros paquetes de programas que se integran en los sistemas de gestión de la relación con clientes). La idea clave que quiero transmitir es la sofisticación con la que profesionales como Jennifer apagan el ruido de las redes sociales para identificar la información relativa a una tendencia que verdaderamente merece su atención.

«Las redes sociales ofrecen una oportunidad real de mejora y de crecimiento, pero también tienen aspectos negativos», me dijo Jennifer. «Es como caminar sobre una cuerda floja... la mayoría de nosotros tenemos que buscar el equilibrio.» Los profesionales como Jennifer nos muestran una manera efectiva de lograr ese equilibrio: relacionarnos con las redes sociales como si fuéramos los directores de medios emergentes de nuestras propias vidas. Confecciona un plan cuidadoso de cómo vas a usar cada una de las plataformas, con el objetivo de «maximizar la información de calidad y eliminar lo superfluo».

Para un profesional de las redes sociales, la idea de navegar constantemente por la cronología en busca de algo que nos distraiga es una trampa (estas plataformas se han diseñado para captar cada vez más nuestra atención) que consigue que seamos utilizados por esos servicios en lugar de ser nosotros quienes los usamos en nuestro beneficio. Si internalizas parte de esta actitud, tu relación con las redes sociales será menos tempestuosa y más positiva.

PRÁCTICA: ADOPTA EL *SLOW MEDIA*

A principios de 2010, un trío de alemanes con formación en sociología, tecnología e investigaciones de mercado colgó en internet un documento titulado «Das Slow Media

Manifest»,[22] que se podría traducir como «Manifiesto del *Slow Media*».[23]

El manifiesto empieza explicando que la primera década del siglo XXI trajo consigo «cambios profundos en las bases tecnológicas del paisaje de los medios de comunicación».[24] A continuación, el manifiesto propone que debiéramos invertir la segunda década en determinar cuál es la «reacción adecuada»[25] ante estos cambios tan importantes. ¿Su sugerencia? Que adoptemos el concepto «*slow*».[26] El Manifiesto del *Slow Media* sigue la estela del movimiento del *Slow Food* (que promueve el consumo de alimentos locales y de la cocina tradicional como alternativa a la comida rápida y que se ha convertido en una gran fuerza cultural en Europa desde su aparición en Roma en la década de 1980) y afirma que, en una era en la que la economía de la atención digital nos inunda de «ciberanzuelos» y fragmenta nuestra atención en esquirlas cargadas de emoción, la respuesta adecuada es ser más conscientes en relación con el consumo de medios.

> El *Slow Media* no se puede consumir sin pensar, sino que ha de suscitar una profunda concentración en el usuario... El *Slow Media* evalúa su producción, aspecto y contenido en función de un elevado estándar de calidad que lo distingue de sus contrapartidas rápidas y efímeras.[27]

Este movimiento sigue siendo predominantemente europeo. En Estados Unidos se ha dado una respuesta más puritana a estas mismas cuestiones. Mientras que los europeos sugieren que transformemos el consumo de medios en una experiencia de alta calidad (en una postura muy parecida a la del movimiento del *Slow Food*), los estadounidenses tienden a preferir la «dieta baja en información»,[28] un término que popularizó Tim Ferris y que consiste en eliminar activamente las fuentes de noticias y de información para recuperar tiempo para otras actividades. Este enfoque estadounidense respecto a la información se parece mucho al que adoptan frente a la alimentación saludable, que se centra mucho más

agresivamente en eliminar lo perjudicial que en celebrar lo beneficioso.

Ambas estrategias tienen sus ventajas, pero si hablamos de navegar por las noticias y la información asociada sin convertirnos en esclavos de los conglomerados de la energía de la atención, creo que la estrategia *slow* de los europeos tiene más probabilidades de éxito a largo plazo. Por lo tanto, esta práctica sugiere exactamente eso: la adopción del movimiento del *Slow Media*.

El manifiesto del *Slow Media* original se dirige tanto a los productores como a los consumidores de medios. Yo me centraré exclusivamente en el consumo y pondré un énfasis especial en las noticias, porque es un aspecto del consumo de medios que nos hace especialmente vulnerables a la explotación de la atención.

Ahora, muchas personas consumen noticias recorriendo una secuencia fija de sitios web y cronologías de redes sociales. Por ejemplo, si te interesa la política y tiendes hacia la izquierda del espectro político, es posible que esta secuencia vaya de <CNN.com> a la página de inicio de *The New York Times* pasando por *Politico*, el *Atlantic*, la cronología de Twitter y, finalmente, la de Facebook. Si te gusta la tecnología, es posible que Hacker News y Reddit también aparezcan en la lista. Y si te interesan los deportes, añadirás ESPN.com y las páginas específicas de tus equipos preferidos.

La naturaleza ritualista de la secuencia es clave en este hábito de consumo de noticias. No tomas una decisión consciente acerca de cada uno de los sitios y cronologías que acabas visitando, sino que, una vez inicias la secuencia, la llevas a término como en piloto automático. El menor atisbo de aburrimiento se convierte en un detonador que activa esta especie de máquina de Rube Goldberg.

Como estamos acostumbrados a esta conducta, resulta fácil olvidar que se trata de un artefacto del reciente auge

de la economía de la atención digital. A estas empresas les encanta que lleves a cabo estas comprobaciones rituales, porque cada paso por tu recorrido personal deposita más céntimos en su cuenta bancaria. Que compruebes diez sitios distintos diez veces al día les hace ganar dinero, aunque en realidad no consigas estar mejor informado que si miraras un único sitio de calidad al día. En otras palabras, esta conducta no es una reacción natural a una era cada vez más conectada, sino un tic lucrativo fomentado por potentes presiones económicas.

El *Slow Media* te ofrece una alternativa más aceptable.

Consumir los medios de noticias con una actitud *slow* exige, sobre todo y en primer lugar, que te centres exclusivamente en las fuentes de mayor calidad. Por ejemplo, los sitios de últimas noticias casi siempre ofrecen una calidad mucho menor que los reportajes que se pueden publicar una vez sucedido el evento y cuando los periodistas han tenido tiempo de procesarlo. Hace poco, un conocido periodista me dijo que seguir cuentas de últimas noticias le da la sensación de estar recibiendo mucha información pero que, basándose en su experiencia, esperar a la mañana siguiente para leer el artículo relevante en el *Washington Post* casi siempre le ayuda a estar más informado. A no ser que seas un reportero de noticias de última hora, exponerte a ese torrente de información incompleta, redundante y, con frecuencia, contradictoria que inunda internet en respuesta a acontecimientos noticiables suele ser contraproducente. Ceñirse a reportajes seleccionados en periódicos y revistas en línea consolidados tiende a ofrecer más calidad que la cháchara en línea o los sitios de últimas noticias.

Del mismo modo, valora la posibilidad de limitar tu atención a lo mejor de lo mejor cuando se trate de seleccionar periodistas concretos a los que seguir. Internet es una plataforma democrática, en el sentido de que todo el mundo puede compartir sus pensamientos. Y eso es muy loable. Sin embargo, cuando se trata de informar y de comentar, deberías limitar tu atención a la pequeña

cantidad de personas que hayan demostrado ser los mejores en los temas que te importan. Esto no significa necesariamente que tengan que escribir para una organización grande y consolidada: una voz potente que se expresa en un blog personal puede ser de tanta calidad o incluso más que un periodista de toda la vida en el *Economist*. Lo que importa es que te hayan demostrado que escriben de un modo inteligente y profundo. En otras palabras, si muestras interés por algún tema, te será mucho más útil comprobar lo que personas a las que respetas tienen que decir al respecto que sumergirte en el fango de una búsqueda de *hashtags* en Twitter o en comentarios de ida y vuelta en tu muro de Facebook. Una de las normas generales de los movimientos *slow* es que una oferta de alta calidad limitada suele ser mucho mejor que una gran cantidad de productos de baja calidad.

Otro principio del consumo de noticias *slow*: si te interesan las opiniones sobre cuestiones políticas y culturales, verás que la experiencia casi siempre mejora si buscas los mejores argumentos en contra de tu postura preferida. Vivo en Washington D.C., por lo que conozco a profesionales de la política de ambos lados del espectro. Uno de los requisitos de su trabajo es que han de mantenerse al día de los mejores argumentos de la oposición. Uno de los efectos secundarios de este requisito es que hablar con ellos de política resulta muy interesante. En privado, no demuestran el mismo impulso ansioso de atacar versiones de hombres de paja de los puntos de vista del contrario que muestran la mayoría de los comentaristas políticos aficionados, sino que son capaces de aislar los elementos clave subyacentes o identificar los matices más interesantes que complican el tema de que estén tratando. Sospecho que disfrutan mucho más consumiendo artículos de opinión política que quienes solo quieren confirmar que los que piensan de un modo distinto a ellos están locos. Desde Sócrates, sabemos que una interacción basada en argumentos sólidos proporciona una satisfacción profunda, independientemente del contenido del debate.

Otro aspecto importante del consumo de noticias *slow* tiene que ver con las decisiones que tomas acerca de cómo y cuándo tiene lugar dicho consumo. El ciclo de clics compulsivos que hemos descrito anteriormente equivale a comer Doritos y no es compatible con el movimiento *slow*. Así que te recomiendo que limites el consumo de noticias a momentos concretos durante la semana. Y, para fomentar el estado de «concentración plena» que defiende el Manifiesto del *Slow Media*, te recomiendo también que ritualices ese consumo eligiendo un lugar que te ayude a prestar atención plena durante la lectura. También te aconsejo que prestes atención al formato concreto en el que llevas a cabo la lectura.

Por ejemplo, durante el desayuno podrías hojear un periódico tradicional. Así te puedes poner al día de las noticias más importantes y accedes a una combinación de artículos más interesantes de la que podrías seleccionar en línea. Los sábados por la mañana, podrías comprobar un grupo cuidadosamente seleccionado de sitios de noticias y de columnistas en línea, marcar los artículos en los que quieres profundizar y dirigirte a una cafetería cercana con tu tableta, para leer los artículos de noticias y de opinión que más merezcan la pena de la semana. Si puedes descargar los artículos por adelantado para poder leerlos sin las distracciones que ofrece la conexión a internet, aún mejor. Quienes se toman el consumo de noticias en serio, también se valen de *plug-ins* en los exploradores o de herramientas de agregación que les presentan artículos sin publicidad y sin ciberanzuelos.

Si sigues esta estrategia en tu consumo de noticias (u otra que preste especial atención a la lentitud y a la calidad), estarás al día de las noticias y de las ideas importantes en los ámbitos que más te interesen. Sin embargo, lo habrás conseguido sin necesidad de sacrificar ni tu tiempo ni tu salud emocional en aras del frenético ciclo de clics que define la experiencia de tantas personas con las noticias.

Hay muchas otras normas y rituales que pueden ofrecer

beneficios similares. La clave para adoptar el *Slow Media* es el compromiso general con maximizar la calidad de lo que consumes y de las condiciones en las que lo consumes. Si realmente quieres unirte a la resistencia de la atención, deberías tomarte en serio estas ideas cuando pienses en cómo vas a interaccionar con la información en internet.

PRÁCTICA: SIMPLIFICA TU TELÉFONO INTELIGENTE

Paul trabaja para una mediana empresa del sector industrial en el Reino Unido. No es una persona mayor. De hecho, es relativamente joven. Si te explico esto es porque quiero destacar la decisión tan poco habitual que Paul tomó en 2015, cuando cambió su *smartphone* por un Doro PhoneEasy, un móvil básico con tapa, botones grandes y una pantalla con letras muy grandes también, destinado fundamentalmente a personas mayores.*

Cuando le pregunté cómo había sido su experiencia, respondió lo siguiente: «Sé que es una tontería, pero las primeras semanas fueron complicadas. No sabía qué hacer con mi tiempo».[29] Sin embargo, los beneficios no tardaron en llegar. Uno de los cambios más positivos es que ya no sentía que tenía que dividir su atención cuando estaba con su mujer y sus hijos. «Antes no era consciente de lo distraído que estaba cuando pasaba el rato con ellos.» Su productividad en el trabajo se disparó. Al mismo tiempo, una vez superadas esas primeras semanas más difíciles, la sensación de aburrimiento y de nerviosismo se empezó a disipar. «Estaba más tranquilo. No me había dado cuenta de lo ansioso que había llegado a estar.» Su esposa le dijo que estaba sorprendida de lo feliz que parecía ahora.

Cuando Daniel Clough, ejecutivo de una empresa tecnológica, decidió «simplificar» su experiencia telefónica, no tiró su iPhone a la basura, sino que lo guardó en un cajón de la cocina. Le gusta utilizarlo cuando hace ejercicio, para poder escuchar música y usar la aplicación Nike+ de

registro de actividad física. Sin embargo, la mayor parte del tiempo lleva consigo un Nokia 130, una versión algo más estilizada del Doro, con el que comparte sencillez: no tiene cámara, ni aplicaciones ni conexión a internet. Solo sirve para hacer y recibir llamadas y para enviar y recibir mensajes. Al igual que Paul, Clough tardó más o menos una semana en controlar el impulso de comprobar constantemente algo en la pantalla, pero pronto superó el obstáculo. Tal y como explica en su blog personal: «Ahora me encuentro mucho mejor; estoy más presente y tengo la mente más despejada». Según Clough, el mayor inconveniente de una vida sin teléfono inteligente es que ahora no puede buscar algo en Google sobre la marcha. «Sin embargo, lo bien que me siento sin *smartphone* supera con creces ese inconveniente.»[30]

Incluso *The Verge*, un sólido bastión de la defensa de la tecnología, admitió el valor potencial de recuperar dispositivos de comunicación más sencillos. Agotado por la comprobación casi constante de Twitter inducida por las elecciones presidenciales de Estados Unidos de 2016, el reportero Vlad Savov escribió un artículo titulado «Ha llegado el momento de desenterrar el teléfono tonto», donde afirmaba que el regreso a un teléfono más sencillo «no es una regresión tan drástica como cabría pensar, o como hubiera sido hace unos años».[31] Su argumento principal es que las tabletas y los portátiles son ahora tan ligeros y cómodos de llevar que ya no es necesario intentar meter con calzador herramientas de productividad en *smartphones* cada vez más potentes (y, por lo tanto, con cada vez más poder de distracción). Los teléfonos se pueden usar para llamar y para enviar mensajes y el resto de los dispositivos portátiles se pueden usar para todo lo demás.

Hay personas que quieren las dos cosas: la capacidad de llevar consigo un *smartphone* en algunas ocasiones (por ejemplo, viajes largos o cuando necesitan una aplicación concreta) y un dispositivo más sencillo que no los distraiga en otras ocasiones, pero les preocupa el inconveniente de tener que usar dos números de teléfono distintos. Ahora

también hay una solución para esto: los teléfonos tontos con anclaje a red. Estos productos, entre los que se encuentra el Light Phone, uno de los proyectos estrella de Kickstarter, no sustituyen a tu *smartphone*, sino que lo simplifican.[32]

Funciona del siguiente modo. Imagina que tienes un Light Phone, que es una elegante lámina de plástico blanco del tamaño de un par o tres de tarjetas de crédito una sobre la otra. Tiene un teclado y una pequeña pantalla que muestra los números. Y ya está. Lo único que puede hacer es recibir y hacer llamadas telefónicas; es lo más alejado que puede estar de un *smartphone* moderno al tiempo que puede seguir diciendo que es un aparato de comunicaciones.

Imagina que sales de casa para hacer unos recados y que quieres escapar de los ataques constantes a tu atención. Activas el Light Phone con unos cuantos toques en tu *smartphone* habitual. A partir de ahora, todas las llamadas a tu número de teléfono se desviarán a tu Light Phone. Si llamas a alguien desde el mismo, verá que lo llamas desde tu número habitual también. Cuando estés preparado para guardar el Light Phone, te bastarán un par de toques para desactivar el desvío. No se trata de un sustituto del *smartphone*, sino de una trampilla que te permite tomarte largos descansos de tu teléfono inteligente.

Joe Hollier y Kaiwei Tang, los creadores del Light Phone, se conocieron en una incubadora de Google, donde se los animaba a desarrollar aplicaciones de software y se les enseñaba lo que hacía que los productos resultaran atractivos para los inversores. No les gustó demasiado. «Nos dimos cuenta rápidamente de que lo último que necesitaba el mundo era una aplicación más»,[33] escribieron en su sitio web. «El Light nació como una alternativa a los monopolios tecnológicos que luchan cada vez con más agresividad por nuestra atención.» Por si no habían dejado suficientemente claras sus intenciones como miembros de la resistencia de la atención, Hollier y Tang colgaron un manifiesto que empieza con un diagrama en el que se puede leer: «Tu

[símbolo de reloj] = Su [símbolo de dinero]».[34]

En el capítulo anterior acerca de la soledad, te sugería que rechazaras la idea de que debes llevar el teléfono inteligente siempre encima. La idea era crear más ocasiones para la soledad, que todos los humanos necesitamos para desarrollarnos. Los ejemplos que acabo de presentar van mucho más allá, porque sugieren la posibilidad de adquirir un dispositivo de comunicación que te permite pasar casi todo (si no todo) el tiempo alejado de un *smartphone*.

Declarar tu independencia del teléfono inteligente es, probablemente, el paso más importante que puedes dar con vistas a sumarte a las filas de la resistencia de la atención. Esto es así, porque los *smartphones* son el caballo de Troya preferido de la economía de la atención digital. Tal y como hemos visto al principio de este capítulo, fue la generalización de estos anuncios interactivos siempre encendidos lo que permitió a este sector nicho expandirse hasta la posición de que disfruta ahora, como agente dominante en la economía mundial. Dada esta realidad, si no llevas un *smartphone* encima, escapas del radar de estas organizaciones y, en consecuencia, verás cómo disminuyen significativamente sus esfuerzos para captar tu atención.

Por supuesto, simplificar el teléfono es una decisión importante. La atracción que estos aparatos ejercen sobre nosotros va mucho más allá de su capacidad para distraernos. Para muchos, son una red de seguridad para la vida moderna, una protección contra la sensación de estar perdido, de soledad o de estarse perdiendo algo mejor. Convencernos de que un teléfono simplificado puede satisfacer suficientes de estas necesidades de modo que los beneficios que ofrece superen los costes, no es necesariamente fácil. De hecho, es muy posible que comprometerte a probar y ver cómo es en realidad vivir sin *smartphone* te exija un acto de fe.

Para otros, esta práctica puede resultar demasiado

extrema. Hay personas que están atadas a sus móviles por motivos concretos que no pueden pasar por alto. Por ejemplo, si eres profesional sanitario y haces visitas a domicilio, el acceso a Google Maps es clave. Del mismo modo, hacia la época en que estaba escribiendo este capítulo, recibí una nota de un lector de Curitiba, en Brasil, donde me explicaba que la posibilidad de usar servicios de vehículos compartidos, como Uber o 99 es crucial para moverse por una ciudad donde, con frecuencia, ni los taxis ni ir a pie son opciones viables.

Hay otras personas que pueden estar en la situación contraria: sus *smartphones* no les suponen un problema lo bastante grande como para que eliminarlos de sus vidas los beneficie demasiado. Yo me incluyo en esta categoría. No tengo cuentas en redes sociales, no juego a juegos del móvil, se me da fatal la correspondencia por mensajes de texto y ya paso mucho tiempo alejado del móvil cada día. Podría cambiar mi iPhone por un Nokia 130, pero no creo que notara mucho la diferencia.

En tu caso, si crees que podrías arreglártelas sin tener acceso constante al *smartphone* y si tu intuición te dice que tu vida sería mucho más fácil así, puedes estar seguro de que esta decisión no es en absoluto tan radical como te hubiera podido parecer en algún momento. El movimiento del teléfono «tonto» está creciendo y las herramientas que facilitan este cambio de estilo de vida no hacen más que mejorar. Si tu adicción al móvil te agota, decir «Se acabó» no solo es posible, sino que, además, tampoco es tan difícil. Recuerda cómo comienza el manifiesto de Hollier y Tang: «Tu tiempo = Su dinero». Deberías sentirte con la fuerza necesaria para invertir este valor en cosas que te importen mucho más.

CONCLUSIÓN

En otoño de 1832, el *Sully*, un paquebote francés, zarpó del puerto de El Havre rumbo a Nueva York. A bordo de este viajaba un pintor de cuarenta y un años de edad que regresaba a casa después de una gira europea durante la que su obra no había logrado captar demasiada atención. Se llamaba Samuel Morse.

Tal y como explica el historiador Simon Winchester, fue durante este trayecto, en algún lugar del Atlántico, cuando Morse «tuvo la epifanía con la que ayudaría a transformar el mundo».[1] El catalizador para este momento fue otro viajero, Charles Jackson, un geólogo de Harvard que conocía los descubrimientos más recientes acerca de la electricidad. Durante una conversación sobre los posibles usos de este nuevo medio, dieron con una idea extraordinaria. Morse recuerda haber pensado: «Si la presencia de la electricidad se puede hacer visible en cualquier parte del circuito, no veo motivo alguno por el que no podamos usar la electricidad para transmitir la inteligencia».[2]

Según Winchester, esto fue una «revelación mística»[3] para el pintor fracasado, que entendió inmediatamente las posibilidades que ofrecía la comunicación electrónica. En cuanto el barco atracó en Nueva York, Morse corrió a su estudio e inició el largo proceso de experimentación necesario para hacer práctica la engañosamente sencilla idea que había concebido a bordo del *Sully*. Doce frenéticos años después, en mayo de 1844, Morse montó su telégrafo sobre una mesa de la cámara del Tribunal Supremo de Estados Unidos, rodeado de un pequeño grupo compuesto por legisladores influyentes y miembros del gobierno. Un cable eléctrico reforzado a intervalos regulares con relés

amplificadores de señal conectaba a Morse con su socio y colega inventor Alfred Vail, que se hallaba a sesenta y cuatro kilómetros de distancia, en una estación de ferrocarril en las afueras de Baltimore.

Había llegado el momento de que Morse hiciera la primera gran demostración de su invento. Solo necesitaba un mensaje inaugural. Siguiendo la sugerencia de la hija del comisario de patentes que había apoyado la innovación de Morse, pulsó una frase muy conocida del final del libro de los Números del Antiguo Testamento: «¿Qué nos ha traído Dios?».

Tal y como explica Winchester, esas palabras, consideradas aisladamente, «formaron una sencilla exclamación declarativa, una afirmación de la fe de Samuel Morse».[4] Sin embargo, en el contexto de la transformación que este invento y sus sucesores desencadenarían, se entiende mejor como un «epígrafe acertadamente portentoso para la era de cambio que se abrió en esos instantes con una velocidad inimaginable y unas consecuencias inconcebibles».

Aunque los seres humanos se han valido de su genio inventor para mejorar el mundo desde antes del principio de la historia registrada, las innovaciones que impulsan la comunicación electrónica tienen algo que, en palabras de Winchester, es «desconcertantemente distinto a todo lo que había sucedido hasta entonces».[5] Las maravillas mecánicas hasta la fecha encajaban con nuestra concepción física del mundo, grabada en nuestros cerebros a lo largo de millones de años de inspiración. Sí, una locomotora de vapor puede dejarnos maravillados, pero también nos resulta comprensible a un nivel fundamental: el fuego produce vapor y el vapor impulsa los pistones del tren.

Un telegrama, una llamada telefónica, un correo electrónico o un mensaje en una red social son algo distinto. Carecemos de una comprensión intuitiva sobre el flujo de la electricidad y de los complejos componentes que la controlan, y el concepto de una conversación dinámica fuera del contexto de dos personas hablando en proximidad

es completamente ajeno a la historia de nuestra especie. Como resultado, hemos tenido desde el principio dificultades para imaginar las consecuencias de la revolución de la comunicación electrónica que inició Samuel Morse y, con frecuencia, nos encontramos intentando entender *ex post facto* el impacto que tiene sobre nuestro mundo.

Tal y como hemos explicado en un capítulo anterior, la reacción de Henry David Thoreau ante la explosión del telégrafo que siguió a la demostración de Morse en 1844 se resume en su comentario de que teníamos tantas ganas de construir una línea entre Maine y Texas que nadie se detuvo a preguntar qué necesidad había de conectar esos dos estados. Aunque los detalles concretos han quedado desfasados, el contenido del comentario sigue muy vigente en nuestra era de redes sociales y *smartphones*. Primero Facebook y luego el iPhone: las comunicaciones y las conexiones compulsivas, sustentadas por innovaciones misteriosas y casi mágicas en la modulación de las ondas de radio y la fibra óptica, inundaron nuestra cultura antes de que nadie tuviera la presencia de ánimo suficiente para dar un paso atrás y volver a plantear la pregunta fundamental de Thoreau: ¿para qué?

El resultado es una sociedad aturdida por las consecuencias imprevistas. Nos apresuramos a subirnos al tren que Silicon Valley nos vendía, pero no tardamos en darnos cuenta de que, al hacerlo, habíamos degradado, sin quererlo, nuestra humanidad.

El minimalismo digital encuentra su sitio en esta larga trayectoria. Esta filosofía ha de ser un baluarte humano contra el artificio extraño de la comunicación electrónica y una manera de poder aprovechar las maravillas que esas innovaciones nos ofrecen (resulta que, al final, Maine y Texas sí que tenían cosas interesantes que decirse una vez estuvieron conectados), pero sin permitir que su misteriosa naturaleza interfiera con la necesidad humana de construir una vida significativa y satisfactoria.

Esta historia coloca al minimalismo digital en una posición aparentemente grandiosa, pero, tal y como hemos visto en los capítulos anteriores, la aplicación de esta filosofía es, sobre todo, una cuestión pragmática. Los minimalistas digitales conciben las nuevas tecnologías como herramientas que se pueden usar para consolidar aquello que más valoran, no como fuentes de valor por sí mismas. No aceptan la idea de que el acceso a un beneficio mínimo justifique abrir la puerta a la intromisión de servicios devoradores de atención y, por el contrario, prefieren aplicar las nuevas tecnologías de un modo muy selectivo e intencional que les ofrezca grandes beneficios. Además, e igualmente importante: se sienten muy cómodos perdiéndose todo lo demás.

Al mismo tiempo, quiero insistir en que la transición a este estilo de vida puede ser un proceso arduo: muchos de los minimalistas a los que he entrevistado equilibran sus historias de triunfo con ejemplos de cómo cayeron en las redes de alguna herramienta. No pasa nada. La adopción del minimalismo digital no es un proceso puntual que se complete al día siguiente de la limpieza digital: necesita ajustes y adaptaciones continuadas.

En mi experiencia, la clave para el éxito sostenido con esta filosofía es aceptar que, en realidad, no hablamos de tecnología, sino de calidad de vida. Cuanto más experimentes con las ideas y las prácticas de las páginas precedentes, más te darás cuenta de que el minimalismo digital es mucho más que un conjunto de normas: se trata de cultivar una vida que merezca la pena vivir en nuestra era actual de dispositivos seductores.

Es muy posible que las personas comprometidas con el *statu quo* digital intenten calificar esta filosofía de antitecnológica. Espero que este libro te haya convencido de que se trata de una afirmación errónea. El minimalismo digital no rechaza en absoluto las innovaciones de la era de internet; lo que rechaza es el modo en que tantas personas

usan estas herramientas. Soy científico computacional, por lo que me gano la vida ayudando a desarrollar lo más nuevo del mundo digital. Al igual que muchos otros colegas en mi campo, estoy entusiasmado con las posibilidades que ofrece nuestro futuro tecnológico. Sin embargo, también estoy convencido de que no podremos desbloquear ese potencial hasta que invirtamos el esfuerzo necesario para tomar las riendas de nuestras vidas digitales, hasta que decidamos, con convicción, qué herramientas queremos usar, por qué motivos y con qué condiciones. No es reaccionario: es sentido común.

He abierto este libro con la preocupación de Andrew Sullivan acerca de la posibilidad de perder su humanidad en el mundo electrónico inaugurado por Samuel Morse. «Antes era un ser humano», escribió. Espero que el minimalismo digital pueda contribuir a corregir este estado de cosas ofreciendo una manera constructiva de aprovechar y relacionarnos con las últimas innovaciones en nuestro beneficio, no en el de los impersonales conglomerados de la economía de la atención, y creando una cultura en la que los expertos en tecnología puedan darle la vuelta al lamento de Sullivan y afirmar con seguridad: «Gracias a la tecnología, soy un ser humano mucho mejor de lo que era antes».

AGRADECIMIENTOS

La idea de escribir este libro nació en una playa desierta de las Bahamas durante las últimas semanas de 2016. En aquella época, ya llevaba muy avanzada la investigación para un libro sobre un tema completamente distinto. Sin embargo, tal y como he mencionado en la introducción, a esas alturas ya había empezado a recibir comentarios de los lectores de mi libro anterior, *Deep Work*, que compartían conmigo las dificultades que las nuevas tecnologías planteaban en sus vidas. No podía librarme de la idea de que se trataba de un tema demasiado importante como para dejarlo de lado. La urgencia con la que hablaban estas personas me indicaba que era algo mucho más profundo que dar unos cuantos consejos acerca de cómo usar la tecnología y que conectaba con la aspiración humana universal de cultivar una buena vida.

Ya que estaba de vacaciones y disponía de tiempo libre y de kilómetros de playas vacías por las que pasear (habíamos llegado antes de la temporada alta), decidí reflexionar sobre una pregunta sencilla: si tuviera que escribir un libro sobre el tema, ¿cómo sería? Al cabo de unos días de paseos contemplativos, me vino a la mente una expresión potente: minimalismo digital. Y, a partir de ahí, empecé a tomar notas con un entusiasmo que dio lugar a las ideas básicas de una filosofía nueva.

El primer paso que di para validar esta idea fue presentársela a Julie, mi esposa que, además de ser mi mejor amiga y la infatigable madre de nuestros tres hijos, es mi principal asesora para todo lo que tiene que ver con mi profesión de escritor. El entusiasmo de su respuesta me motivó a seguir adelante. Al regresar a casa, le envié una nota a mi agente literaria y mentora en el mundo editorial,

Laurie Abkemeier, para sondearla acerca de la posibilidad de dejar congelado el proyecto en curso para abordar antes esta idea nueva. Accedió y me ayudó inmensamente con todo el proceso de dar forma de libro a mis ideas generales y presentar la propuesta al mundo editorial de modo que todos pudieran compartir mi entusiasmo. Le estoy muy agradecido por sus esfuerzos incansables durante este periodo tan exigente.

Por supuesto, también le doy las gracias a mi editora en Portfolio, Niki Papadopoulos, además de a Adrian Zackheim, el fundador y director de la editorial, por aceptar el proyecto y creer en su potencial. Los consejos de Niki han sido de un valor incalculable a la hora de ayudarme a transformar los primeros borradores del manuscrito en algo potente y convincente. También debo dar las gracias a Vivian Roberson, de Portfolio, por su gran ayuda a la hora de pulir el manuscrito y hacerlo avanzar por el proceso de producción, y a Tara Gilbride, por haber dirigido la campaña de publicidad del libro. Trabajar con todo el equipo de Portfolio ha sido un inmenso placer. Como escritor, no hubiera podido pedir una experiencia mejor.

Notas

1. Sullivan, A., «I Used to Be a Human Being», *New York*, 18 de septiembre de 2016, <http://nymag.com/selectall/2016/09/andrew-sullivan-my-distraction-sickness-and-yours.html>.

2. Si deseas más información acerca de las ideas de Jaron Lanier en relación con la primacía de la negatividad en el mercado de la atención, consulta el *podcast* de su entrevista con Ezra Klein en *Vox* el 16 de enero de 2018: <https://www.vox.com/2018/1/16/16897738/jaron-lanier-interview>.

3. Thoreau, H. D., *Walden; or, Life in the Woods*, Nueva York, Dover Publications, 2012, p. 59 (trad. cast. *Walden*, Madrid, Errata Naturae, 2013). Como el texto de *Walden* es de dominio público, existen múltiples versiones en línea, libros electrónicos, audiolibros y libros impresos. Cito la edición de Dover (en inglés) para poder referenciar el número de página. Sin embargo, todas las citas de *Walden* que menciono en el libro proceden de versiones de dominio público del texto (por ejemplo, como el que se puede consultar [en inglés] en: <http://www.gutenberg.org/files/205/205-h/205-h.htm>).

4. Marco Aurelio, *Meditations*, trad. al inglés de Gregory Hays, Nueva York, Modern Library, 2003, p. 18 (trad. cast., *Meditaciones*, Barcelona, RBA Libros, 2007).

5. Thoreau, H. D., *Walden; or, Life in the Woods*, Nueva York, Dover Publications, 2012, p. 4 (trad. cast. *Walden*, Madrid, Errata Naturae, 2013).

6. *Ibidem*, p. 5.

1. «Steve Jobs iPhone 2007 Presentation (HD)», vídeo de YouTube, 51:18, grabado el 9 de enero de 2007 y publicado por Jonathan Turetta el 13 de mayo de 2013: <https://www.youtube.com/watch?v=vN4U5FqrOdQ>.

2. *Ibidem*.

3. Andy Grignon, durante una entrevista telefónica con el autor el 7 de septiembre de 2017.

4. Scott, L., *The Four-Dimensional Human: Ways of Being in the Digital World*, Nueva York, W. W. Norton, 2016, p. xvi.

5. «Social Media is the New Nicotine | Real Time with Bill Maher (HBO)», vídeo de YouTube, 4:54, publicado el 12 de mayo de 2017, <https://www.youtube.com/watch?v=KDqoTDM7tio>.

6. Tristan Harris, en una entrevista con Anderson Cooper, en *60 Minutes*, <https://www.cbsnews.com/video/brain-hacking>.

7. Bosker, B. «The Binge Breaker», en *Atlantic*, noviembre de 2016, <https://www.theatlantic.com/magazine/archive/2016/11/the-binge-breaker/501122>.

8. Esta cita está extraída de una versión anterior del sitio web de Time Well Spent. Desde entonces, la organización ha pasado a llamarse Center for Humane Technology y tiene un sitio web nuevo con otro texto: <http://humanetech.com>.

9. Adam Alter, durante una entrevista telefónica con el autor el 23 de agosto de 2017.

10. «Addiction», en Substance Abuse, en *Psychology Today*, <https://www.psychologytoday.com/basics/addiction>, acceso el 11 de julio de 2018.

11. Grant, J. E., Potenza, M. N., Weinstein, A. y Gorelick, D. A., «Introduction to Behavioral Addictions», en *American Journal of Drug and Alcohol Abuse* 36, núm. 5, 2010, pp. 233–241, <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC3164585>.

12. Zeiler, M. D. y Price, A. E., «Discrimination with Variable Interval and Continuous Reinforcement Schedules», en *Psychonomic Science* 3, núms. 1–12, 1965, p. 299, <https://doi.org/10.3758/BF03343147>.

13. Alter, A, *Irresistible: The Rise of Addictive Technology and the Business of Keeping Us Hooked*, Nueva York, Penguin Press, 2017, p. 128 (trad. cast. *Irresistible*, Barcelona, Paidós, 2018).

14. Lewis, P., «‘Our Minds Can Be Hijacked’: The Tech Insiders Who Fear a Smartphone Dystopia», en *Guardian*, 6 de octubre de 2017, <https://www.theguardian.com/technology/2017/oct/05/smartphone-addiction-silicon-valley-dystopia>.

15. Harris, T., «How Technology Is Hijacking Your Mind—from a Magician and Google Design Ethicist», en *Thrive Global*, 18 de mayo de 2016, <https://medium.com/thrive-global/how-technology-hijacks-peoples-mindsfrom-a-magician-and-google-s-design-ethicist-56d62ef5edf3>.

16. Lewis, P., «‘Our Minds Can Be Hijacked’: The Tech Insiders Who Fear a Smartphone Dystopia», en *Guardian*, 6 de octubre de 2017, <https://www.theguardian.com/technology/2017/oct/05/smartphone-addiction-silicon-valley-dystopia>.

17. Allen, M., «Sean Parker Unloads on Facebook: “God Only Knows What It’s Doing to Our Children’s Brains”», en *Axios*, 9 de noviembre de 2016, <https://www.axios.com/sean-parker-unloads-on-facebook-2508036343.html>.

18. Alter, A., *Irresistible: The Rise of Addictive Technology and the Business of Keeping Us Hooked*, Nueva York, Penguin Press, 2017, pp. 217–218 (trad. cast. *Irresistible*, Barcelona, Paidós, 2018).

19. Luckerson, V., «The Rise of the Like Economy», en *The Ringer*, 15 de febrero de 2017, <https://www.theringer.com/2017/2/15/16038024/how-the-likebutton-took-over-the-internet-ebe778be2459>.

20. Harris, T., «How Technology Is Hijacking Your Mind—from a Magician and Google Design Ethicist», en *Thrive Global*, 18 de mayo de 2016, <https://medium.com/thrive-global/how-technology-hijacks-peoples-mindsfrom-a-magician-and-google-s-design-ethicist-56d62ef5edf3>.

21. Allen, M., «Sean Parker Unloads on Facebook: “God Only Knows What It’s Doing to Our Children’s Brains”», en *Axios*, 9 de noviembre de 2016, <https://www.axios.com/sean-parker-unloads-on-facebook-2508036343.html>.

1. Bershidsky, L., «How I Kicked the Smartphone Addiction —and You Can Too», en *New York Post*, 2 de septiembre de 2017, <http://nypost.com/2017/09/02/how-i-kicked-the-smartphone-addiction-and-you-can-too>.

2. Los estudios de caso que cito a lo largo del capítulo proceden de interacciones por correo electrónico con el autor.

3. Thoreau, H. D., *Walden; or, Life in the Woods*, Nueva York, Dover Publications, 2012, pp. 26–27 (trad. cast. *Walden*, Madrid, Errata Naturae, 2013).

4. *Ibidem*, p. 59.

5. *Ibidem*, p. 39.

6. Gros, F., trad. al inglés de John Howe, *A Philosophy of Walking*, Londres, Verso, 2014, p. 90.

7. Thoreau, H. D., *Walden; or, Life in the Woods*, Nueva York, Dover Publications, 2012, p. 19 (trad. cast. *Walden*, Madrid, Errata Naturae, 2013).

8. *Ibidem*, p. 2.

9. *Ibidem*, p. 4.

10. *Ibidem*, p. 2.

11. Gros, F., trad. al inglés de John Howe, *A Philosophy of Walking*, Londres, Verso, 2014, p. 90.

12. Max Brooks, entrevistado por Bill Maher, en *Real Time with Bill Maher*, HBO, el 17 de noviembre de 2017.

13. «What Is Facebook's Mission Statement?», en FAQs, Facebook Investor Relations, <https://investor.fb.com/resources/default.aspx>, acceso el 11 de julio de 2018.

14. Hostetler, J. A., *Amish Society*, 4.ª ed., Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1993, p. ix.

15. Kelly, K., *What Technology Wants*, Nueva York, Viking, 2010, p. 217.

16. *Ibidem*, p. 219.

17. *Ibidem*, p. 218.

18. *Ibidem*, p. 221. En realidad, Kelly habla de una familia menonita estricta, no de una familia amish, pero los límites entre los menonitas estrictos y los amish convencionales son difusos, por lo que el ejemplo es relevante para el propósito que nos ocupa.

19. Brady, J., «Amish Community Not Anti-Technology, Just More Thoughtful», en *All Things Considered*, NPR, 2 de septiembre de 2013, <https://www.npr.org/sections/alltechconsidered/2013/09/02/217287028/amish-community-not-anti-technology-just-more-thoughtful>.

20. *Ibidem*.

21. Kelly, K., *What Technology Wants*, Nueva York, Viking, 2010, p. 218.

22. Kraybill, D. B., Johnson-Weiner, K. M. y Nolt, S. M., *The Amish*, Baltimore, Johns Hopkins University Press, 2013, p. 325.

23. Kelly, K., *What Technology Wants*, Nueva York, Viking, 2010, p. 217.

24. «Rumspringa: Amish Teens Venture into Modern Vices», en *Talk of the Nation*, NPR, 7 de junio de 2006, <https://www.npr.org/templates/story/story.php?storyId=5455572>.

25. Si deseas más información acerca de la sociedad amish, como el funcionamiento del *Ordnung* y la indefensión relativa de las mujeres, consulta el siguiente estudio de David Friedman: <http://www.daviddfriedman.com/Academic/Course_Pages/legal_systems_very_different_12/Book_Draft/Systems/AmishChapter.html>.

26. Laura, durante una entrevista telefónica con el autor el 16 de diciembre de 2017.

1. Cochrane, E., «A Call to Cut Back Online Addictions: Pitted Against Just One More Click», en *The New York Times*, 4 de febrero de 2018, <https://www.nytimes.com/2018/02/04/us/politics/online-addictions-cut-backscreen-time.html>.

2. Esta cita, así como todas las demás citas de los participantes en el experimento de la limpieza digital en este capítulo, proceden de la correspondencia por correo electrónico con el autor entre diciembre de 2017 y febrero de 2018.

3. Cochrane, E., «A Call to Cut Back Online Addictions: Pitted Against Just One More Click», en *New York Times*, 4 de febrero de 2018, <https://www.nytimes.com/2018/02/04/us/politics/online-addictions-cut-back-screen-time.html>.

1. Miller, H. L., *President Lincoln: The Duty of a Statesman*, Nueva York, Alfred A. Knopf, 2008, p. 48.

2. *Ibidem*, pp. 48–49. Miller cita el diario del senador Browning como su fuente. Si deseas más información, consulta *The Diary of Orville Hickman Browning*, vol. 1, Theodore Calvin Pease y James G. Randall (comps.), Springfield, Illinois State Historical Library, 1925–1933, p. 476.

3. Holzer, H., «Abraham Lincoln's White House», en *White House History*, 25, primavera de 2009, <https://www.whitehousehistory.org/abraham-lincolns-white-house>.

4. *Ibidem*, véase la quinta fotografía.

5. *Ibidem*.

6. Cita de John French extraída de Pinsker, M., *Lincoln's Sanctuary: Abraham Lincoln and the Soldiers' Home*, Nueva York, Oxford University Press, 2005, p. 52. Este libro ofrece una historia moderna definitiva del periodo durante el que Lincoln vivió en el Hogar del Soldado, y es muy recomendable para todo el que desee saber más acerca de este tema.

7. Erin Carlson Mast, durante una entrevista con el autor, 6 de octubre de 2017.

8. Si quieres saber más acerca de la costumbre de Lincoln de anotar ideas en trozos de papel, consulta Cali, J., «Lincoln's Emancipation Proclamation —Pic of the Week», en *In Custodia Legis: Law Librarians of Congress* (blog), Library of Congress, 3 de mayo de 2013, <https://blogs.loc.gov/law/2013/05/lincolns-emancipation-proclamation-pic-of-the-week>.

9. Raymond M. Kethledge, entrevistado por David Lat, «Lead Yourself First: An Interview with Judge Raymond M. Kethledge», en *Above the Law*, 19 de septiembre de 2017, <http://abovethelaw.com/2017/09/lead-yourself-firstan-interview-with-judge-raymond-m-kethledge/?rf=1>.

10. Kethledge, R. M. y Erwin, M. S., *Lead Yourself First: Inspiring Leadership through Solitude*, Nueva York, Bloomsbury USA, 2017, p. 94.

11. *Ibidem*, pp. 155–156.

12. *Ibidem*. Se reproduce esta cita en la página 163. La fuente original es: King Jr., M. L., *Stride Toward Freedom: The Montgomery Story*, Nueva York, Harper & Brothers, 1958

13. Garrow, D., *Bearing the Cross*, Nueva York, William Morrow, 1986; reimpreso en Nueva York, William Morrow Paperbacks, 2004, p. 57.

14. Pascal, B., *Pascal's Pensées*, pensamiento #139. Esta es la traducción de esta frase más habitual, de las muchas que hay.

15. Franklin, B., «Journal of a Voyage», 25 de agosto de 1726, Papers of Benjamin Franklin, edición digital, Yale University y Packard Humanities Institute, <http://franklinpapers.org/franklin/framedVolumes.jsp?vol=1&page=072a>.

16. Storr, A., *Solitude: A Return to the Self*, 1988, reimpreso en Nueva York, Free Press, 2005, p. ix (trad. cast. *Soledad*, Barcelona, Debate, 2001).

17. *Ibidem*, p. ix.

18. Harris, M., *Solitude: In Pursuit of a Singular Life in a Crowded World*, Nueva York, Thomas Dunne Books, 2017, p. 40.

19. *Ibidem*, p. 40.

20. *Ibidem*, p. 39.

21. Sarton, M., *Journal of a Solitude*, Nueva York, W. W. Norton, 1992, p. 11. Leí por primera vez esta cita (con un comentario adjunto) en Popova, M., «May Sarton on the Cure for Despair and Solitude as the Seedbed for Self-Discovery», en *Brain Pickings* (blog), 17 de octubre de 2016, <https://www.brainpickings.org/2016/10/17/may-sarton-journal-of-a-solitude-depression>.

22. Del ensayo «Healing», en Berry, W., *What Are People For?: Essays*, 2.ª ed., Berkeley Counterpoint, 2010, p. 11.

23. Storr, A., *Solitude: A Return to the Self*, 1988, reimpreso en Nueva York, Free Press, 2005, p. 70 (trad. cast. *Soledad*, Barcelona, Debate, 2001).

24. Thoreau, H. D., *Walden; or, Life in the Woods*, Nueva York, Dover Publications, 2012, p. 59 (trad. cast. *Walden*, Madrid, Errata Naturae, 2013, p. 34).

25. Alter, A., *Irresistible: The Rise of Addictive Technology and the Business of Keeping Us Hooked*, Nueva York, Penguin Press, 2017, pp. 13–14 (trad. cast. *Irresistible*, Barcelona, Paidós, 2018).

26. *Ibidem*, p. 14.

27. «Facebook's Letter from Mark Zuckerberg—Full Text», en *The Guardian*, <https://www.theguardian.com/technology/2012/feb/01/facebook-letter-mark-zuckerberg-text>.

28. «Tweens, Teens, and Screens: What Our New Research Uncovers», en Common Sense Media, 2 de noviembre de 2015, <https://www.commonsensemedia.org/blog/tweens-teens-and-screens-what-our-new-researchuncovers>.

29. Twenge, J. M., «Have Smartphones Destroyed a Generation?», en *The Atlantic*, septiembre de 2017, <https://www.theatlantic.com/magazine/archive/2017/09/has-the-smartphone-destroyed-a-generation/534198>.

30. *Ibidem*.

31. *Ibidem.*

32. Denizet-Lewis, B., «Why Are More American Teenagers Than Ever Suffering from Severe Anxiety?», en *The New York Times Magazine*, 11 de octubre de 2017, <https://www.nytimes.com/2017/10/11/magazine/why-are-moreamerican-teenagers-than-ever-suffering-from-severe-anxiety.html>.

33. *Ibidem*.

34. *Ibidem*.

35. *Ibidem*.

36. Maynard, W. B., «Emerson's 'Wyman Lot': Forgotten Context for Thoreau's House at Walden», en *The Concord Saunterer: A Journal of Thoreau Studies*, núms. 12/13, 2004/2005, pp. 59–84, <http://www.jstor.org/stable/23395273>, citado en Blakemore, E., «The Myth of Henry David Thoreau's Isolation», en JSTOR Daily, 8 de octubre de 2015, <https://daily.jstor.org/myth-henry-david-thoreaus-isolation/>.

37. *Thirty Two Short Films about Glenn Gould*, dirigido por François Girard (Samuel Goldwyn Company, 1993), citado en Harris, M., *Solitude: In Pursuit of a Singular Life in a Crowded World*, Nueva York, Thomas Dunne Books, 2017, p. 217.

38 «About», en Alamo Drafthouse Cinema, <https://drafthouse.com/about>, último acceso el 14 de julio de 2018.

39. Adam Aron entrevistado por Brent Lang, «AMC Executives Open to Allowing Texting in Some Theaters», en *Variety*, 13 de abril de 2016, <http://variety.com/2016/film/news/amc-texting-theaters-phones-1201752978>.

40. King, H., «I Lived without a Cell Phone for 135 Days», en CNN Tech, 13 de febrero de 2015, <http://money.cnn.com/2015/02/12/technology/living-without-cell-phone/index.html>.

41. Nietzsche, F., *Twilight of the Idols*, 1889, máxima 34, <http://www.lexido.com/ebook_texts/twilight_of_the_idols_.aspx?S=2> (trad. cast. *El ocaso de los ídolos*, Madrid, Mestas Ediciones, 2016).

42. *Ibidem*.

43. Gros, F., trad. al inglés de John Howe, *A Philosophy of Walking*, Londres, Verso, 2014, p. 16.

44. *Ibidem*, pp. 39–47.

45. Jean-Jacques Rousseau, citado en Gros, F., trad. al inglés de John Howe, *A Philosophy of Walking*, Londres, Verso, 2014, p. 65.

46. Gros, F., trad. al inglés de John Howe, *A Philosophy of Walking*, Londres, Verso, 2014, p. 65.

47. Berry, W., «Wendell Berry: The Work of Local Culture», en *The Contrary Farmer: Gene Logsdon Memorial Blogsite*, 10 de junio de 2011, <https://thecontraryfarmer.wordpress.com/2011/06/10/wendell-berry-the-work-of-local-culture>.

48. Thoreau, H. D., «Walking», en *Atlantic Monthly*, junio de 1862, <https://www.theatlantic.com/magazine/archive/1862/06/walking/304674>.

49. Gros, F., trad. al inglés de John Howe, *A Philosophy of Walking*, Londres, Verso, 2014, p. 18.

50. Thoreau, H. D., «Walking», en *Atlantic Monthly*, junio de 1862, <https://www.theatlantic.com/magazine/archive/1862/06/walking/304674>.

51. Kethledge, R. M. y Erwin, M. S., *Lead Yourself First: Inspiring Leadership through Solitude*, Nueva York, Bloomsbury USA, 2017, p. 35.

52. Cali, J., «Lincoln's Emancipation Proclamation—Pic of the Week», en *In Custodia Legis: Law Librarians of Congress* (blog), Library of Congress, 3 de mayo de 2013, <https://blogs.loc.gov/law/2013/05/lincolns-emancipationproclamation-pic-of-the-week>.

1 «2007 USARPS Title Match», vídeo de YouTube, 3:58, grabado el 7 de julio de 2007, publicado por «usarpsleague» el 8 de octubre de 2007, <https://www.youtube.com/watch?v=_eanWnL3FtM>.

2. Si quieres más información acerca de cómo los jugadores mejor clasificados obtienen con regularidad mejores resultados de lo que cabría esperar si el resultado del juego fuera aleatorio, consulta Mayyasi, Alex, «Inside the World of Professional Rock Paper Scissors» en *Priceonomics*, 26 de abril de 2016, <https://priceonomics.com/the-world-of-competitive-rock-paper-scissors>.

3. «Street rps», vídeo de YouTube, 1:24, publicado por «usrpsleague» el 18 de enero de 2009, <https://www.youtube.com/watch?v=6QWPbi3-nlc>.

4. Aristóteles, *Política* (trad. de Patricio de Azcárate Corral), Barcelona, Espasa Libros, 2013.

5. Shulman, G. L., Corbetta, M., Buckner, R. L., Fiez, J. A., Miezin, F. M., Raichle, M. E. y Petersen, S. E., «Common Blood Flow Changes across Visual Tasks: I. Increases in Subcortical Structures and Cerebellum but Not in Nonvisual Cortex», en *Journal of Cognitive Neuroscience* 9, núm. 5, octubre de 1997, pp. 624–647, <https://doi.org/10.1162/jocn.1997.9.5.624>;
Shulman, G. L., Corbetta, M., Buckner, R. L., Fiez, J. A., Miezin, F. M., Raichle, M. E. y Petersen, S. E., «Common Blood Flow Changes across Visual Tasks: II. Increases in Subcortical Structures and Cerebellum but Not in Nonvisual Cortex», en *Journal of Cognitive Neuroscience* 9, núm. 5, octubre de 1997, pp. 648–663, <doi:10.1162/jocn.1997.9.5.648>.

6. Lieberman, M. D., *Social: Why Our Brains Are Wired to Connect*, Nueva York, Crown, 2013, p. 16.

7. *Ibidem*, p. 16.

8. *Ibidem*, p. 18.

9. *Ibidem*, p. 18.

10. *Ibidem*, p. 19.

11. *Ibidem*, p. 20.

12. *Ibidem*, p. 15.

13. Hobson, K., «Feeling Lonely?: Too Much Time on Social Media May Be Why», en NPR, 6 de marzo de 2017, <https://www.npr.org/sections/health-shots/2017/03/06/518362255/feeling-lonely-too-much-time-on-social-media-may-be-why>.

14. Ginsberg, D. y Burke, M., «Hard Questions: Is Spending Time on Social Media Bad for Us?», en Newsroom, Facebook, 15 de diciembre de 2017, <https://newsroom.fb.com/news/2017/12/hard-questions-is-spending-time-on-social-media-bad-for-us>.

15. *Ibidem*.

16. Burke, M. y Kraut, R. E., «The Relationship Between Facebook Use and Well--Being Depends on Communication Type and Tie Strength», en *Journal of Computer Mediated Communication* 21, núm. 4, julio de 2016, pp. 265281, <https://doi.org/10.1111/jcc4.12162>.

17. Deters, F. G. y Mehl, M. R., «Does Posting Facebook Status Updates Increase or Decrease Loneliness? An Online Social Networking Experiment», en *Social Psychological and Personality Science* 4, núm. 5, septiembre de 2013, pp. 579– 586, <https://doi.org/10.1177/1948550612469233>.

18. Primack, B. A., Shensa, A., Sidani, J. E., Whaite, E. O., Liu,Y. L., Rosen, D., Colditz, J. B., Radovic, A. y Miller, E., «Social Media Use and Perceived Social Isolation among Young Adults in the U.S.», en *American Journal of Preventive Medicine* 53, núm. 1, julio de 2017, pp. 1–8, <https://doi.org/10.1016/j.amepre.2017.01.010>.

19. Hobson, K., «Feeling Lonely?: Too Much Time on Social Media May Be Why», en NPR, 6 de marzo de 2017, https://www.npr.org/sections/heal th-shots/2017/03/06/518362255/feeling-lonely-too-much-time-on-so cial-media-may-be-why.

20. Shakya, H. B. y Christakis, N. A., «Association of Facebook Use with Compromised Well-Being: A Longitudinal Study», en *American Journal of Epidemiology* 185, núm. 3, febrero de 2017, pp. 203–211, https://doi.org/10.1093/ aje/kww189.

21. Shakya, H. B. y Christakis, N. A., «Association of Facebook Use with Compromised Well-Being: A Longitudinal Study», en A*merican Journal of Epidemiology* 185, núm. 3, febrero de 2017, pp. 205–206, https://doi.org/10.1093/ aje/kww189.

22. Hobson, K., «Feeling Lonely?: Too Much Time on Social Media May Be Why», en NPR, 6 de marzo de 2017, <https://www.npr.org/sections/health-shots/2017/03/06/518362255/feeling-lonely-too-much-time-on-social-media-may-be-why>.

23. *Ibidem*.

24. Turkle, S., *Reclaiming Conversation: The Power of Talk in a Digital Age*, ed. rev., Nueva York, Penguin Books, 2016, p. 3 (trad. cast. *En defensa de la conversación*, Barcelona, Ático de los libros, 2017).

25. *Ibidem*, p. 4.

26. *Ibidem*, p. 34. La aparición en *The Colbert Report* que Turkle describe en el pasaje citado de *En defensa de la conversación* se emitió originalmente el 17 de enero de 2011.

27. *Ibidem*, p. 35.

28. *Ibidem*, p. 25.

29. *Ibidem*, p. 4.

30. *Ibidem*, p. 11.

31. «What's the History of the Awesome Button (That Eventually Became the Like Button) on Facebook?» Quora, respuesta de Andrew "Boz" Bosworth, actualizada el 16 de octubre de 2014, <https://www.quora.com/Whats-thehistory-of-the-Awesome-Button-that-eventually-became-the-Like-button-on-Facebook>.

32. Chan, K. H., «I Like This», en Notes, Facebook, 9 de febrero de 2009, <https://www.facebook.com/notes/facebook/i-like-this/53024537130>.

33. Jennifer Grygiel, profesora asociada en la S.I. Newhouse School of Public Communication, durante una entrevista telefónica con el autor el 26 de enero de 2018.

34. Turkle, S., *Reclaiming Conversation: The Power of Talk in a Digital Age*, ed. rev., Nueva York, Penguin Books, 2016, p. 158 (trad. cast. *En defensa de la conversación*, Barcelona, Ático de los libros, 2017).

35. *Ibidem*, p. 148.

1. Aristóteles, *Ética a Nicómaco* (trad. de José Luis Calvo Martínez), Madrid, Alianza Editorial, 2014.

2. *Ibidem*.

3. Setiya, K., *Midlife: A Philosophical Guide*, Princeton, NJ, Princeton University Press, 2017, p. 43.

4. Setiya toma la expresión «fuente de alegría intrínseca» de John Stuart Mill, que explicó cómo se había recuperado de una depresión gracias a la belleza de la poesía, una actividad a la que se podía dedicar puramente por su belleza. Véase Setiya, K., *Midlife: A Philosophical Guide*, Princeton, NJ, Princeton University Press, 2017, pp. 40, 45.

5. Harris, M., *Solitude: In Pursuit of a Singular Life in a Crowded World*, Nueva York, Thomas Dunne Books, 2017, p. 220 (trad. cast. *Solitud*, Barcelona, Paidós, 2019).

6. *Ibidem*, p. 219.

7. «Seek Not to Be Entertained», en *Mr. Money Mustache* (blog), 20 de septiembre de 2017, <https://www.mrmoneymustache.com/2017/09/20/seek-notto-be-entertained>.

8. «Introducing The MMM World Headquarters Building», en *Mr. Money Mustache* (blog), 2 de agosto de 2017, <http://www.mrmoneymustache.com/2017/08/02/introducing-the-mmm-world-headquarters-building>.

9. «Seek Not to Be Entertained», en *Mr. Money Mustache* (blog), 20 de septiembre de 2017, <https://www.mrmoneymustache.com/2017/09/20/seek-notto-be-entertained>.

10. Liz Thames, durante una entrevista telefónica con el autor, 20 de diciembre de 2017.

11. «Seek Not to Be Entertained», en *Mr. Money Mustache* (blog), 20 de septiembre de 2017, <https://www.mrmoneymustache.com/2017/09/20/seek-notto-be-entertained>.

12. Roosevelt, T., «The Strenuous Life», discurso en el Club Hamilton, 10 de abril de 1899, <http://www.bartleby.com/58/1.html>.

13. Bennett, A., *How to Live on 24 Hours a Day*, Nueva York, WM. H. Wise & Co., 1910, p. 37 (trad. cast. *Cómo vivir con veinticuatro horas al día*, Barcelona, Melusina, 2010).

14. *Ibidem*, p. 37.

15. *Ibidem*, p. 66.

16. *Ibidem*, p. 67.

17. *Ibidem*, pp. 32–33.

18. Rogowski, G., *Handmade: Creative Focus in the Age of Distraction*, Fresno, Linden Publishing, 2017, p. 157.

19. *Ibidem*, p. 156.

20. *Ibidem*, p. 156.

21. Crawford, M. B., «Shop Class as Soulcraft», en *New Atlantis*, núm. 13, verano de 2006, pp. 7–24, <https://www.thenewatlantis.com/publications/shop-class-as-soulcraft>.

22. Rogowski, G., *Handmade*: *Creative Focus in the Age of Distraction*, Fresno, Linden Publishing, 2017, p. 177.

23. McNary, D., «Settlers of Catan' Movie, TV Project in the Works», en *Variety*, 19 de febrero de 2015, <https://variety.com/2015/film/news/settlers-ofcatan-movie-tv-project-gail-katz-1201437121>.

24. Sax, D., *The Revenge of Analog: Real Things and Why They Matter*, ed. en rústica, Nueva York, PublicAffairs, 2017, p. 80.

25. *Ibidem*, p. 82.

26. *Ibidem*, p. 83.

27. *Ibidem*, p. 83.

28. Powell, M., «Sneakernomics: How 'Social Fitness' Changed the Sports Industry», en *Forbes*, 3 de febrero de 2016, <https://www.forbes.com/sites/mattpowell/2016/02/03/sneakernomics-how-social-fitness-changed-thesports-industry>.

29. «Lexicon », en F3, <http://f3nation.com/lexicon>, último acceso el 14 de julio de 2018.

30. «Where Is F3», en F3, <https://f3nation.com/workouts>, último acceso el 14 de julio de 2018.

31. «Find a Box », en CrossFit, <https://map.crossfit.com/>; «Number of Starbucks Stores Worldwide from 2003 to 2017», en Statista, <https://www.statista.com/statistics/266465/number-of-starbucks-stores-worldwide/>; Wang, C., «How a Health Nut Created the World's Biggest Fitness Trend», en CNBC, 5 de abril de 2016, <https://www.cnbc.com/2016/04/05/howcrossfit-rode-a-single-issue-to-world-fitness-domination.html>.

32. «Friday 171229», Workout of the Day, en CrossFit, <https://www.crossfit.com/workout/2017/12/29#/comments>.

33. Kuhn, S., «The Culture of CrossFit: A Lifestyle Prescription for Optimal Health and Fitness», tesina, Universidad Estatal de Illinois, 2013, p. 12, <https://ir.library.illinoisstate.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1004&context=sta>.

34. Glassman ha descrito en público a CrossFit como una «religión liderada por una banda de moteros» en múltiples ocasiones, por ejemplo en Clifford, C., «How Turning CrossFit into a Religion Made Its Atheist Founder Greg Glassman Rich», en CNBC, 11 de octubre de 2016, <https://www.cnbc.com/2016/10/11/how-turning-crossfit-into-a-religion-made-its-founder-atheist-greg-glassman-rich.html>.

35. Si deseas más información sobre el Mouse Book Club, visita: <https://mousebookclub.com>.

36. «About», campaña de Mouse Books en Kickstarter, <https://www.kickstarter.com/projects/mousebooks/mouse-books>.

37. «Unlock Your Inner Mr. T—by Mastering Metal», en *Mr. Money Mustache* (blog), 16 de abril de 2012, <http://www.mrmoneymustache.com/2012/04/16/unlock-your-inner-mr-t-by-mastering-metal>.

38. Crawford, M. B., «Shop Class as Soulcraft», en *New Atlantis*, núm. 13, verano de 2006, pp. 7–24, <https://www.thenewatlantis.com/publications/shop-class-as-soulcraft>.

39. «Jim Clark in Conversation with John Hennessey», vídeo de YouTube, 1:04:07, grabado el 23 de mayo de 2013, publicado por “stanfordonline” el 26 de junio de 2013, <https://www.youtube.com/watch?v=gXuOH9B6kTM>.

40. *Ibidem*.

41. Franklin, B., *The Autobiography of Benjamin Franklin*, Nueva York, 1909; Project Gutenberg, 1995, pt. 1, <http://www.gutenberg.org/files/148/148-h/148-h.htm>.

1. Schrage, E., «Introducing Hard Questions», en Newsroom, Facebook, 15 de junio de 2017, <https://newsroom.fb.com/news/2017/06/hard-questions>.

2. Sherman, R., «Hard Questions: Should I Be Afraid of Face Recognition Technology?», en Newsroom, Facebook, 19 de diciembre de 2017, <https://newsroom.fb.com/news/2017/12/hard-questions-should-i-be-afraid-of-face-recognition-technology>.

3. Ginsberg, D. y Burke, M., «Hard Questions: Is Spending Time on Social Media Bad for Us?», en Newsroom, Facebook, 15 de diciembre de 2017, <https://newsroom.fb.com/news/2017/12/hard-questions-is-spendingtime-on-social-media-bad-for-us>.

4. *Ibidem*.

5. Si deseas saber más acerca de la «economía de la atención», lee Wu, T., *The Attention Merchants: The Epic Scramble to Get Inside Our Heads*, Nueva York, Alfred A. Knopf, 2016.

6. Wu, T., «The Battle for Our Attention», 25 de octubre de 2016, Shorenstein Center, Universidad de Harvard, transcripción y audio en Soundcloud, 1:04:04, <https://shorensteincenter.org/tim-wu>.

7. *Ibidem*.

8. Wilhelm, A., «A Look Back in IPO: Google, the Profit Machine», TechCrunch, 31 de julio de 2017, <https://techcrunch.com/2017/07/31/a-look-backin-ipo-google-the-profit-machine>.

9. «U.S. Commerce—Stock Market Capitalization of the 50 Largest American Companies», en iWeblists, último acceso el 31 de enero de 2018, <http://www.iweblists.com/us/commerce/MarketCapitalization.html>.

10. Cohen, D., «How Much Time Will the Average Person Spend on Social MediaDuring Their Life? (Infographic)», en *Adweek*, 22 de marzo de 2017, <http://www.adweek.com/digital/mediakix-time-spent-social-media-infographic>.

11. Packer, G., «Stop the World», en *New Yorker*, 29 de enero de 2010, <https://www.newyorker.com/news/george-packer/stop-the-world>.

12. Constine, J., «Study: 20% of Ad Spend on Facebook Now Goes to Mobile Ads», en *TechCrunch*, 7 de enero de 2013, <https://techcrunch.com/2013/01/07/facebook-mobile-ad-spend>.

13. Hamburger, E., «Facebook's New Stats», en *The Verge*, 23 de julio de 2014, <https://www.theverge.com/2014/7/23/5930743/facebooks-new-stats-132-billion-users-per-month-30-percent-only-use-it-on-their-phones>.

14. «Ad Revenue Growth Continues to Propel Facebook» en *Great Speculations* (blog), *Forbes*, 2 de noviembre de 2017, <https://www.forbes.com/sites/greatspeculations/2017/11/02/ad-revenue-growth-continues-to-propel-facebook/#54b22b2865ed>.

15. Si deseas ver un desglose más detallado de los ingresos de Facebook, consulta este resumen del informe trimestral más reciente (en el momento en que escribo esto), donde los ingresos por publicidad móvil suponen un 89 % del total: <https://investor.fb.com/investor-news/press-release-details/2018/Facebook-Reports--Fourth--Quarter--and--Full--Year--2017-Results/default.aspx>.

16. Si quieres saber más acerca del software de Freedom, sus características, el número de usuarios o la investigación sobre el aumento de la productividad, consulta <https://freedom.to/about>.

17. Venkatraman, V., «Freedom Isn't Free», en *Science*, 1 de febrero de 2013, <http://www.sciencemag.org/careers/2013/02/freedom-isnt-free>.

18. *Ibidem*.

19. Si deseas profundizar en la historia de IBM, accede a <http://www-03.ibm.com/ibm/history/history/year_1890.html>. Ten en cuenta que IBM no adoptó el nombre de International Business Machines hasta 1924.

20. Hein, B., «12 of the Best Apple Print Ads of All Time (Gallery)», en Cult of Mac, 17 de octubre de 2012, <https://www.cultofmac.com/196454/12-of-thebest-apple-print-ads-of-all-time-gallery>.

21. Jennifer Grygiel, profesora asociada en la S. I. Newhouse School of Public Communication, durante una entrevista telefónica con el autor el 26 de enero de 2018.

22. «Das Slow Media Manifest», Slow Media Institut, en <http://slow-mediainstitut.net/manifest>.

23. «The Slow Media Manifesto», trad. al inglés, Slow Media Institute, <http://en.slow-media.net/manifesto>.

24. *Ibidem*.

25. *Ibidem*.

26. *Ibidem*.

27. *Ibidem.*

28. Timothy Ferriss popularizó el término «dieta baja en información» en *The 4-Hour Workweek: Escape 9–5, Live Anywhere, and Join the New Rich*, Nueva York, Crown, 2007.

29. Las citas de Paul proceden de la correspondencia por correo electrónico con el autor, fundamentalmente durante noviembre de 2015.

30. Clough, D., «Feature Phones Aren't Just for Hipsters», 20 de noviembre de 2015, <http://danielclough.com/feature-phones-arent-just-for-hipsters>.

31. Savov, V., «It's Time to Bring Back the Dumb Phone», en *The Verge*, 31 de enero de 2017, <https://www.theverge.com/2017/1/31/14450710/bringback-the-dumb-phone>.

32. Para más información acerca del Light Phone, consulta <https://www.thelightphone.com>.

33. «About», en Light Phone, <https://www.thelightphone.com/about>.

34. *Ibidem*.

1. Winchester, S., *The Men Who United the States: America's Explorers, Inventors, Eccentrics, and Mavericks, and the Creation of One Nation, Indivisible,* Nueva York, HarperCollins, 2013, p. 338. Los lectores interesados en una explicación detallada del descubrimiento del telégrafo y de su impacto pueden consultar las pp. 335–357 de este libro; Standage, T., *The Victorian Internet: The Remarkable Story of the Telegraph and the Nineteenth Century's On-Line Pioneers*, Nueva York, Walker & Co., 1998.

2. Winchester, S., *The Men Who United the States: America's Explorers, Inventors, Eccentrics, and Mavericks, and the Creation of One Nation, Indivisible*, Nueva York, HarperCollins, 2013, p. 339.

3. *Ibidem*, p. 339.

4. *Ibidem*, p. 347.

5. *Ibidem*, p. 336.

* Hay quien considera un inconveniente el hecho de que no pueda profundizar en mi propia experiencia personal. «¿Cómo puedes criticar las redes sociales si nunca las has usado?» es una de las quejas que oigo con más frecuencia cuando hablo en público de estos temas. Aunque tienen algo de razón, tal y como reconocí en 2016 al principio de esta investigación, ser ajeno a este mundo también puede ser una ventaja. Abordo la cultura tecnológica con una mirada fresca, por lo que es posible que me resulte más fácil distinguir las suposiciones de la verdad y lo significativo de la manipulación.

* Este ejemplo procede de mi experiencia personal. En otoño de 2016 participé en un programa de radio nacional de la emisora CBC en Canadá para hablar de una columna que escribí para *The New York Times* y en la que cuestionaba que las redes sociales promovieran el desarrollo profesional. El presentador me sorprendió ya al principio del programa cuando invitó a la conversación a un participante inesperado: un artista que promociona sus obras en las redes sociales. Lo más curioso fue que, durante la entrevista, el artista admitió (espontáneamente) que las redes sociales le empezaban a distraer demasiado y que ahora se tomaba vacaciones prolongadas de las mismas para poder avanzar en el trabajo.

* Para una buena introducción a la evolución de los instintos grupales en el ser humano y a la función tan fundamental que desempeñan en cómo damos sentido al mundo, véase el revelador libro de Jonathan Haidt *The Righteous Mind*, Pantheon, Nueva York, 2012.

* Gabriella no es la única que aplica esta optimización. Me sorprendió descubrir que muchos minimalistas digitales (normalmente jóvenes) han encontrado un buen equilibrio limitando el ocio por *streaming* a situaciones sociales.

* Por supuesto, no es necesario que el proceso de limpieza dure exactamente treinta días. Por ejemplo, a veces conviene asociar el experimento a un mes de calendario, lo que significa que quizá dure veintiocho días o treinta y uno, en función del mes en el que decidas aplicar el proceso.

* Es posible que el nombre de Raymond Kethledge te resulte familiar, porque en verano de 2018 fue uno de los cuatro candidatos que el presidente Donald Trump presentó para sustituir a Anthony Kennedy en el Tribunal Supremo.

* La soledad y sus distintas facetas se han estudiado desde la Antigüedad en el contexto religioso, donde desde hace mucho ha desempeñado un papel importante a la hora de conectar con lo divino y agudizar la intuición moral. Si recojo el hilo relativamente tarde en la historia de la humanidad es, sobre todo, para ser conciso.

* Merece la pena mencionar que Franklin continuó la nota en elogio de la soledad advirtiendo que demasiado tiempo a solas no es bueno para un «ser social». Su frase exacta fue: «Si estos pensadores [que valoran la soledad] se vieran obligados a estar siempre solos, es mi parecer que muy pronto no se podrían soportar a sí mismos».

* El apodo es un juego de palabras con el término francés *Rochambeau*, que es un término popular para piedra, papel, tijera.

* Para quienes estén interesados, la aportación fundamental del movimiento IF 2.0 es que reducir radicalmente los gastos básicos nos ofrece dos ventajas: (1) podemos ahorrar a mucha mayor velocidad (lo habitual es un índice de ahorro de entre el cincuenta y el setenta por ciento) y (2) no tenemos que ahorrar tanto para ser independientes, porque los gastos que debemos satisfacer son mucho menores. Si solo necesitamos llevar a casa 30.000 dólares anuales para vivir cómodamente, nos bastará con ahorrar 750.000 dólares en un fondo indexado de bajo coste para cubrir esos gastos (ajustando para la inflación) durante décadas. Ahora, imagina que sois una pareja joven con dos buenos salarios que, combinados, llevan a casa 100.000 dólares anuales. Como solo necesitáis 30.000 dólares para vivir, podréis ahorrar 70.000 dólares al año. Si asumimos una tasa de crecimiento anual de entre el cinco y el seis por ciento, tardaríais unos ocho o nueve años en lograr vuestro objetivo. Si empezarais a los veintitantos años, alcanzaríais la independencia financiera antes de cumplir los cuarenta. Naturalmente, gran parte de la literatura acerca de la IF 2.0 se centra en que estos niveles de frugalidad son mucho menos drásticos de lo que cabe imaginar.

* Juego de palabras que hace referencia al juego de mesa *Snakes and Ladders* (Serpientes y escaleras). (*N. de la T.*)

* Si deseas consultar una muestra representativa de lo que pienso acerca de este tema, visita el archivo de mi blog en <www.calnewport.com/blog>, donde encontrarás múltiples artículos sobre programación mensual semanal. También hablo en profundidad de estos temas en mi libro anterior, *Deep Work*.

* En tanto que uno de los escasos *millennials* que nunca ha usado Facebook, he vivido directamente la realidad de esta presión social difusa. Como he mencionado en otro momento, el argumento más frecuente con el que los demás intentaban convencerme de la necesidad de registrarme en Facebook era, con diferencia, que era muy posible que me estuviera perdiendo algún beneficio que aún no conocía. «Nunca se sabe, es posible que al final lo encuentres útil» tiene que ser uno de los peores eslóganes publicitarios de la historia. Sin embargo, en el peculiar contexto de la economía de la información, parece que resulta de lo más lógico para la mayoría de las personas.

* Jennifer aún tiene más de mil contactos en Facebook (eliminar formalmente una amistad es un acto social complicado), pero intenta limitar la interacción activa con ellos por debajo del número de Dunbar. Jennifer usa la función «Ver primero» en su cronología y restringe quién recibe sus mensajes para que le faciliten la consecución de este objetivo.

* Así es como conecté con Jennifer la primera vez: le recomendaron mi libro y se valió de las redes sociales para saber de mí. Así descubrió que estuvimos a punto de coincidir en el MIT y decidió escribirme, en lo que fue el inicio de una conversación amistosa acerca de las redes sociales que seguimos manteniendo aún hoy.

* Un dato interesante: Paul descubrió posteriormente que hay una especie de movimiento clandestino de ejecutivos que usan teléfonos «tontos» como el Doro. La mayoría de ellos trabajan en el sector financiero y son directores de fondos de inversión. Resulta que, para las personas que mueven cientos de millones de dólares en operaciones de alto riesgo a diario, poder escapar de la distractora información de mercado que puede sesgar las decisiones y, potencialmente, costar cantidades colosales de dinero, es una gran ventaja.

Minimalismo Digital
Cal Newport

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea este electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (art. 270 y siguientes del Código Penal)

Diríjase a Cedro (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con Cedro a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47

Título original: Digital Minimalism, de Calvin Newport
Publicado originalmente en inglés por Portfolio, sello de Penguin Random House LLC

© Calvin C. Newport, 2019

© de la traducción, Montserrat Asensio Fernández, 2020

Diseño de la cubierta: Chris Bentham,
Penguin Random House, 2019
Adaptación del diseño original: Planeta Arte & Diseño

© de todas las ediciones en castellano,
© Editorial Planeta, S. A., 2020
Paidós es un sello editorial de Editorial Planeta, S. A.
Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona
www.planetadelibros.com

Primera edición en libro electrónico (epub): mayo de 2020

ISBN: 978-84-493-3724-6 (epub)

Conversión a libro electrónico: Newcomlab, S. L. L.
www.newcomlab.com

¡Encuentra aquí tu próxima lectura!

¡Síguenos en redes sociales!